



2023年3月15日

各 位

会 社 名 ブリッジインターナショナル株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉田 融正
(コード番号：7039 東証グロース)
問 合 せ 先 取締役常務執行役員 八木敏英
経営企画本部長
(TEL.03-5787-3030)

2022年12月期 決算説明動画配信のお知らせ

当社グループは、2022年12月期 決算説明動画を下記のとおり配信いたしましたので、お知らせいたします。投資家の皆様、アナリストの方々をはじめ、広くご高覧いただきたく存じます。

記

- 1, 配信開始日 : 2023年3月15日
- 2, 動画 URL : <https://ir.bridge-g.com/library/movie/player2203/index.php>
- 3, 決算補足説明資料 : 添付いたします

以上



お客様の法人営業改革をインサイドセールスで支援する。

ブリッジインターナショナル株式会社

東証グロース（証券コード：7039）

2022年12月期 決算説明 資料

BRIDGE
GROUP

1 会社概要

2 2022年12月期 決算実績

3 2023年12月期 決算見通し

4 インサイドセールス事業 概要

5 研修事業 概要

※「今後の成長方針」につきましては、2023年2月13日付開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください。



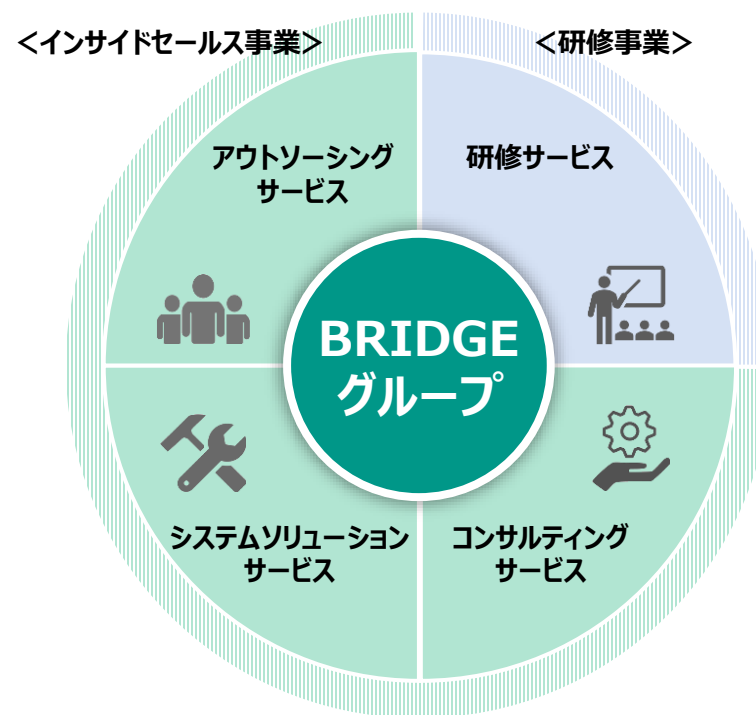
1 会社概要

法人営業改革のためのアウトソーシング・コンサルティング・システムソリューション・研修サービスの導入・提供を通じて、クライアント企業を支援

BRIDGE Group Vision

新たな価値を提案し、
成功を創り続け、
未来への架け橋になる。

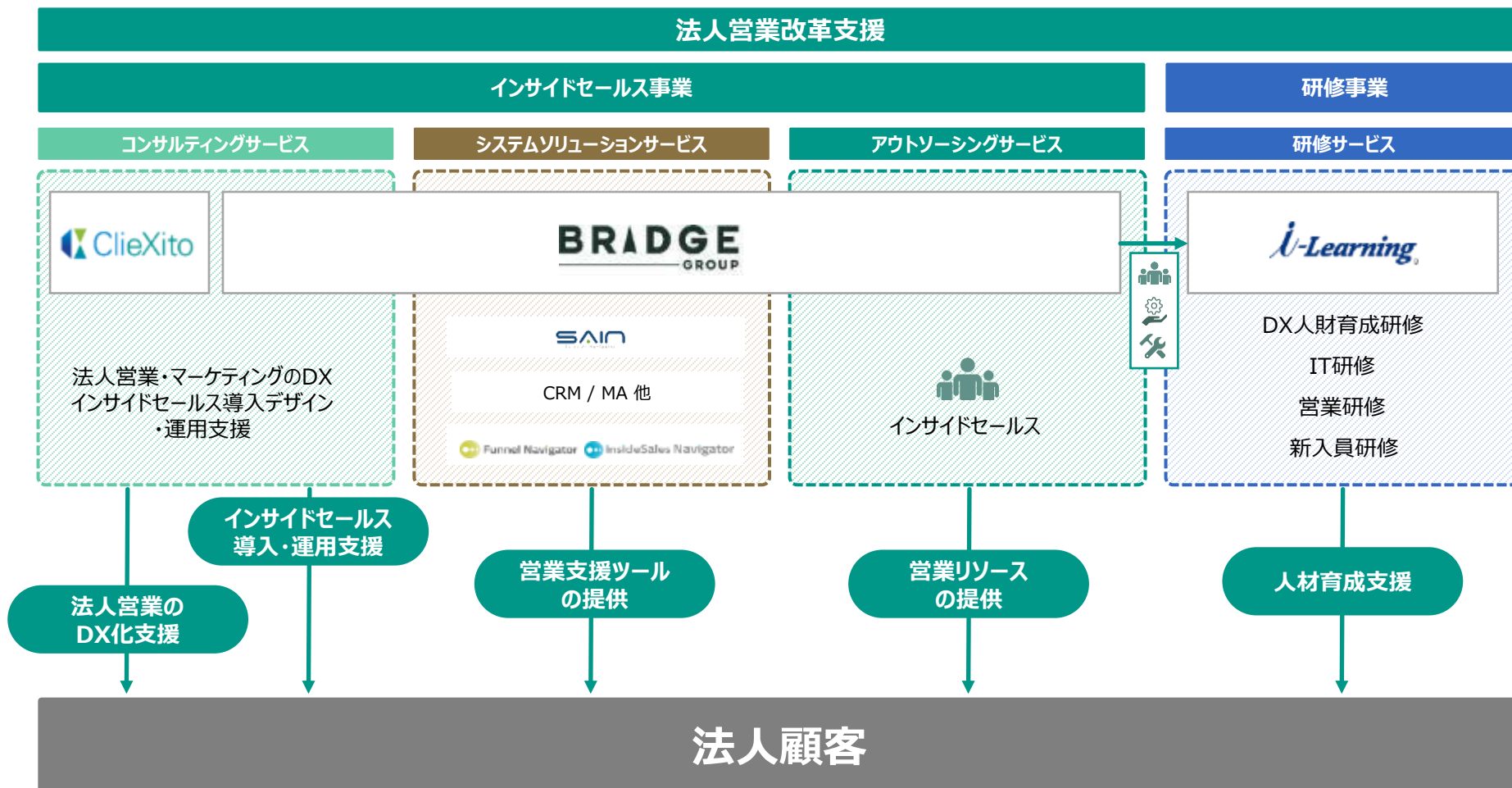
社名	ブリッジインターナショナル株式会社 BRIDGE International Corp.
代表者	代表取締役社長 吉田融正
本社所在地	東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー
創業年月	2002年(平成14年)1月
資本金	5億4千万円 (2021/12末)
従業員数	単体 560 グループ全体 631名 ※派遣社員等除く (2022年12月末現在)
事業内容	・ インサイドセールス事業 ・ 研修事業
グループ会社	ClieXito株式会社 (2020年4月設立) 株式会社アイ・ラーニング (2021年3月子会社化)



■ 当社の事業セグメントおよびサービスラインの詳細

事業セグメント/サービス	特徴
インサイドセールス事業	
セグメント売上高 4,673百万円 (2022年12月期)	
アウトソーシングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業のインサイドセールス活動のアウトソーシング ●安定的なストックビジネス ●顧客対象は大手企業 (継続顧客9割) ●売上上位10の平均月額費用1,800万円/月 (2022年12月期 実績)
コンサルティングサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業の営業・マーケティング部門向ビジネスコンサルティングサービス ●DXコンサルティング <ul style="list-style-type: none"> –インサイドセールス導入デザイン –内製支援 –その他マーケティングコンサルティング
100%子会社 ClieXito株式会社	
システムソリューションサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●法人営業を支援するシステム/ツールの開発 ●システムソリューションサービス <ul style="list-style-type: none"> –CRM/SFA受託開発 –AIサービス「SAIN」 –ライセンス販売
研修事業	
セグメント売上高 2,034百万円 (2022年12月期)	
研修サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ●企業向け研修サービスプロバイダー <ul style="list-style-type: none"> ＜提供研修カテゴリー＞ 新入社員研修 ビジネス研修 IT研修 DX研修
100%子会社 株式会社アイ・ラーニング	

法人営業改革支援におけるそれぞれのサービスラインを相互補完するサービス提供体制の構築が進む。顧客の幅広い法人営業改革ニーズを享受することで、各事業でのシナジーを生み出しながら成長を図る。

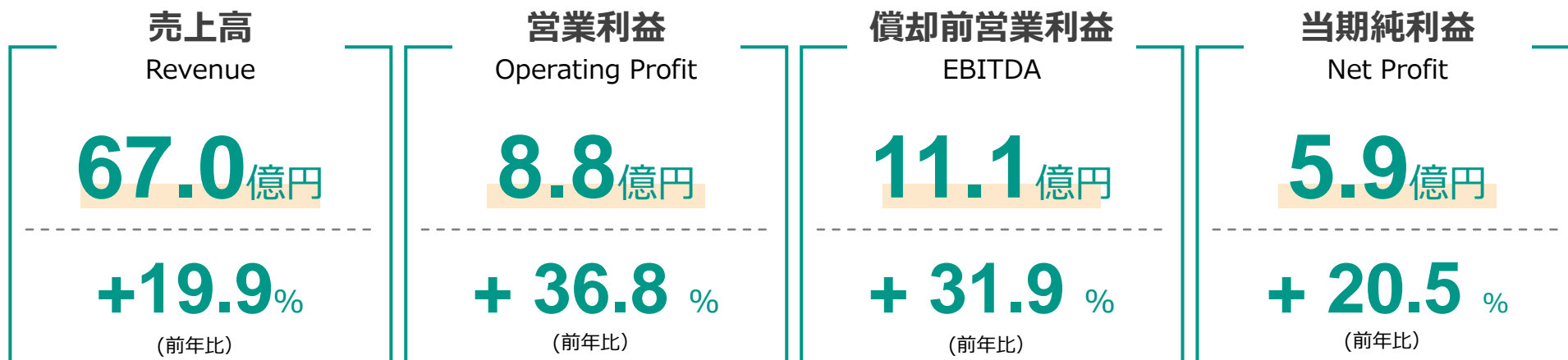




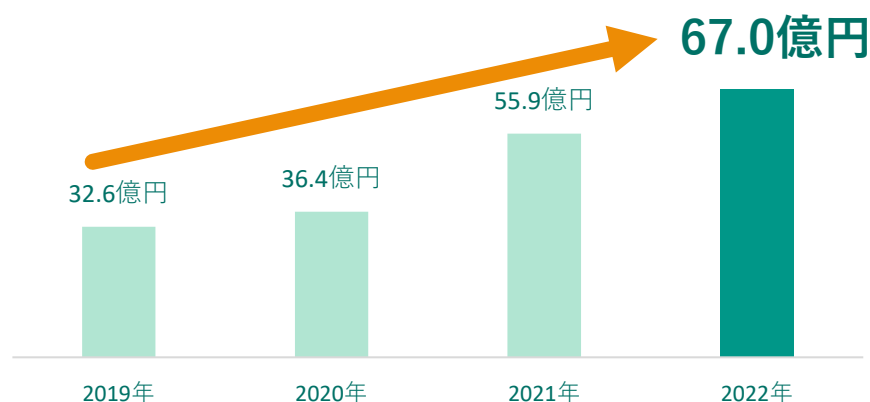
2 2022年12月期 決算実績

インサイドセールス事業は日本企業での本格的な導入が堅調に進んできており、研修事業は「リスクリングの必要性」や「人的資本の強化」の流れで好調に推移。

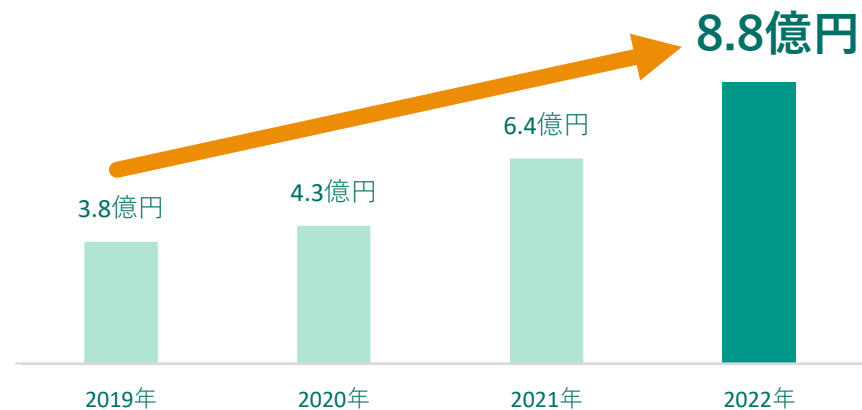
売上・利益ともに過去最高を達成



連結売上高推移

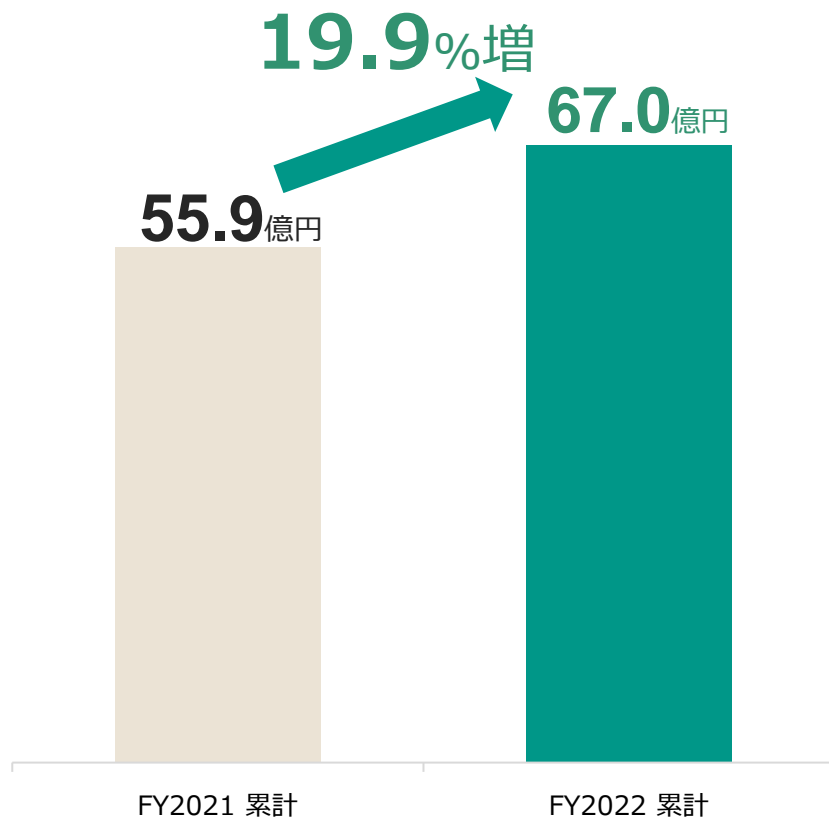


連結営業利益推移



連結 売上高

過去最高の67.0億円を達成、前年比19.9%増。



売上高 セグメント別

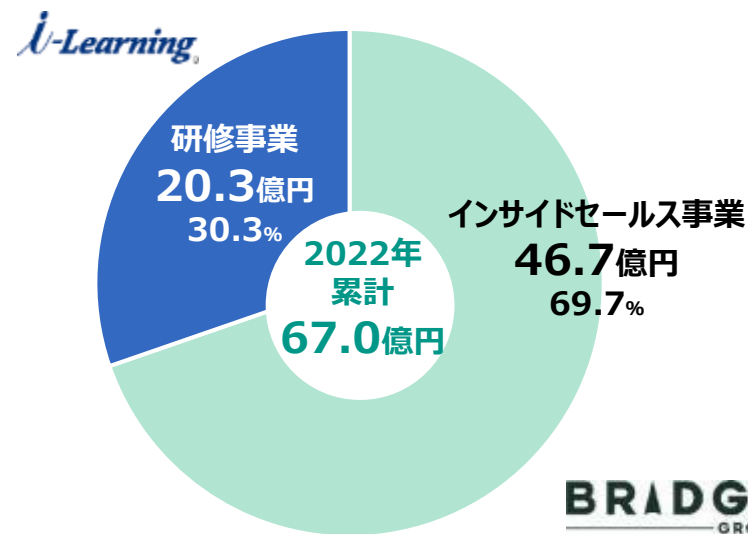
■ インサイドセールス事業

主力であるアウトソーシングサービスは前年比14.3%増、順調に推移。

■ 研修事業※

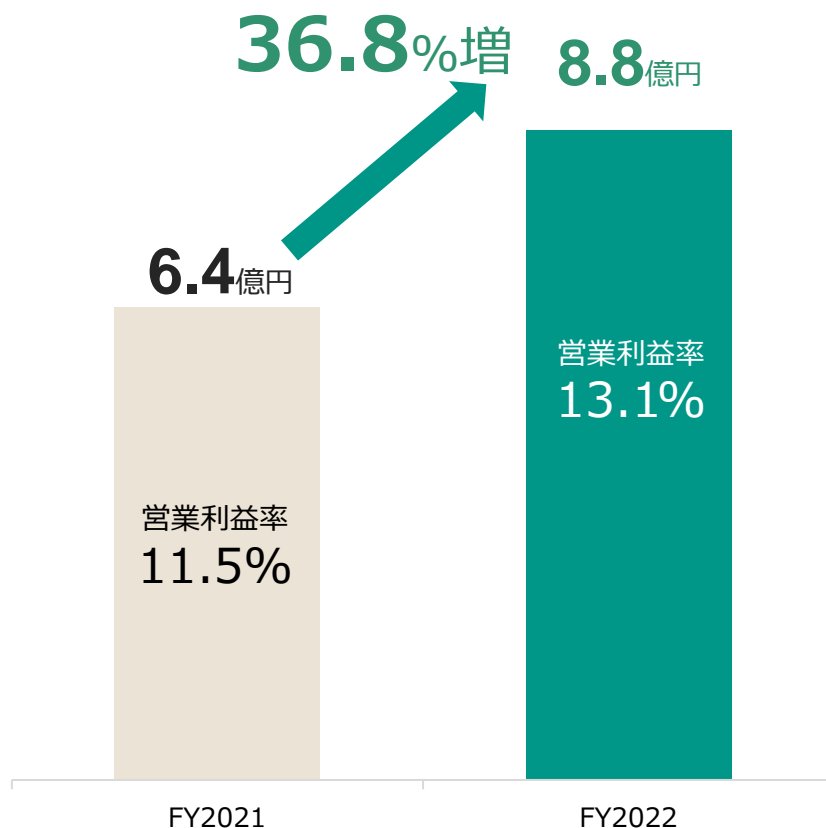
ITカテゴリ研修が前年比41.3%増。同事業の全体売上構成比率は3割超に成長している。

※研修事業は、2021年第2四半期より連結



連結 営業利益

増収効果および効率的な原価コントロールにより、過去最高の8.8億円（営業利益率 13.1%）を達成、前年比36.8%増。



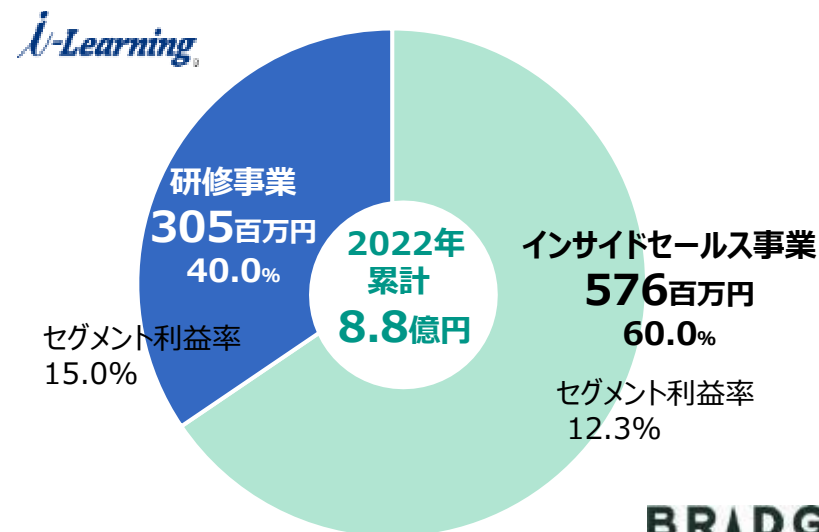
営業利益 セグメント別

■ インサイドセールス事業

過去最高の5.7億円を達成、前年比18.9%増。セグメント利益率は前年11.5%から、12.3%に上昇。

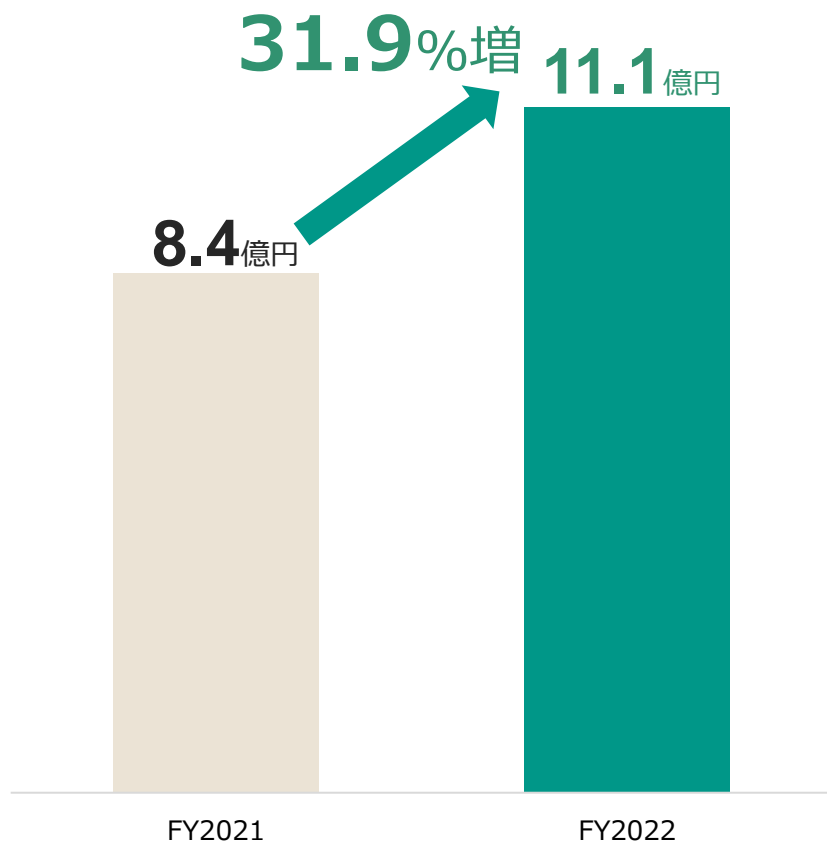
■ 研修事業

講師等の内製率は継続して高まっており、3.0億円を達成。前年比 91.6%増。セグメント利益率は、15.0%。



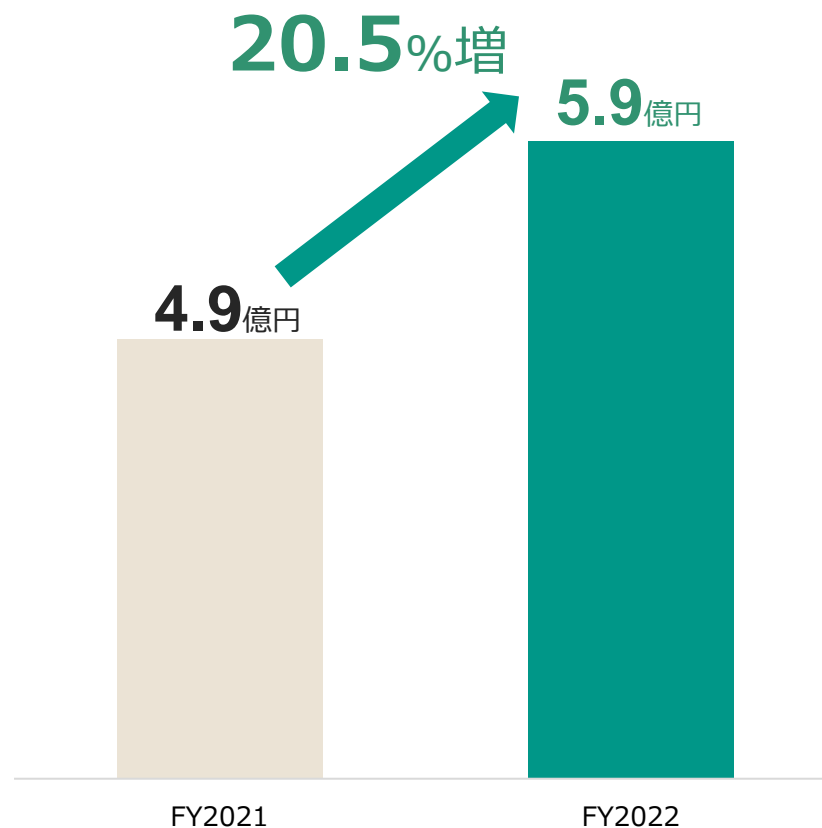
償却前営業利益 (EBITDA)

営業増益+2.3億円、減価償却費+0.3億円を加えて、償却前営業利益は+2.7億円の増益



当期純利益

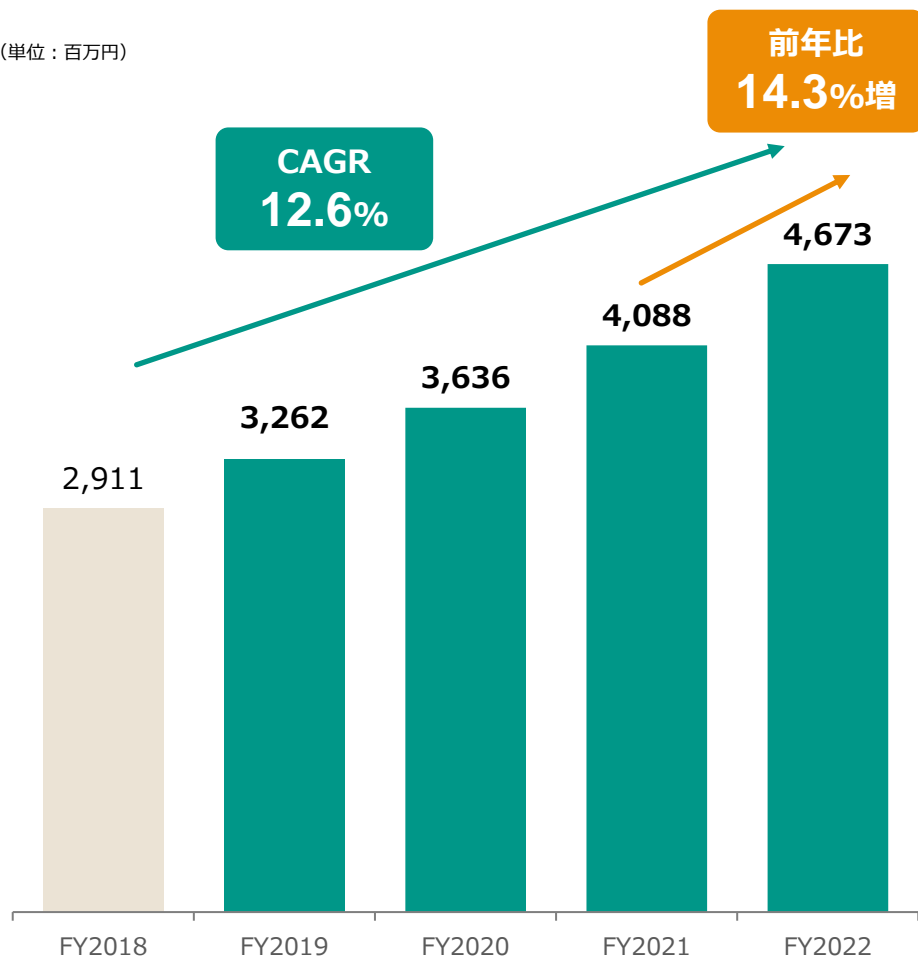
営業増益が寄与し、純利益は5億超を達成



セグメント売上：売上成長推移

5.8億円の増収により46.7億円、前年比 14.3%増を達成。

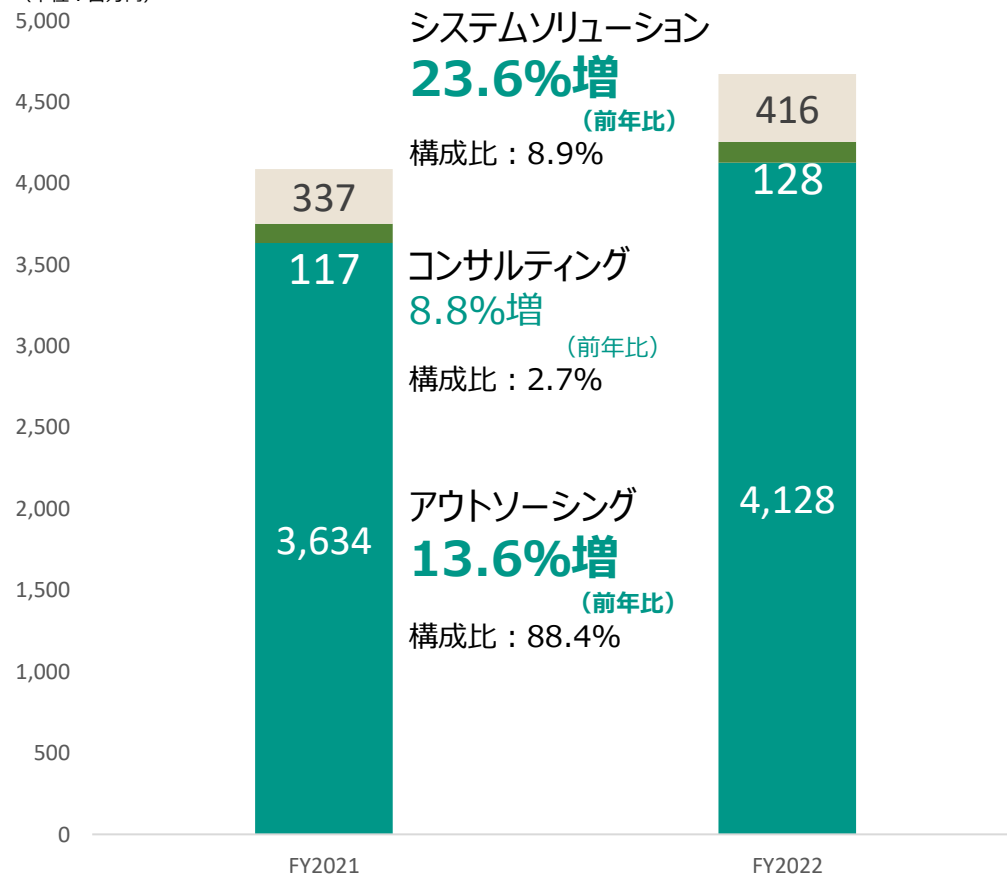
(単位：百万円)



セグメント売上：サービス別前年同期比

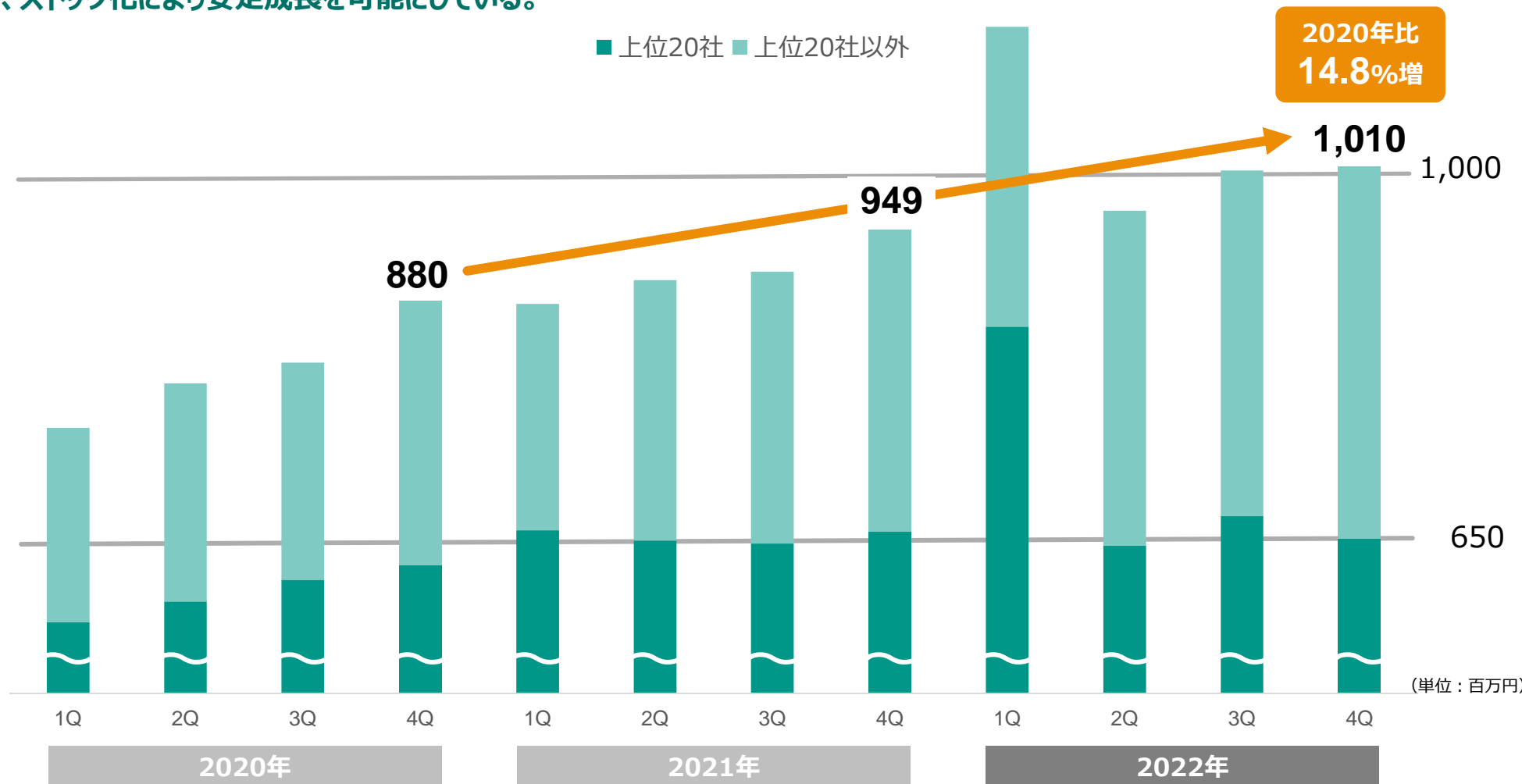
アウトソーシングは引き続き好調で13.6%増。システムソリューションはCRM等構築の受託開発が好調で同23.6%増。

(単位：百万円)



アウトソーシングサービスの四半期毎の売上成長推移

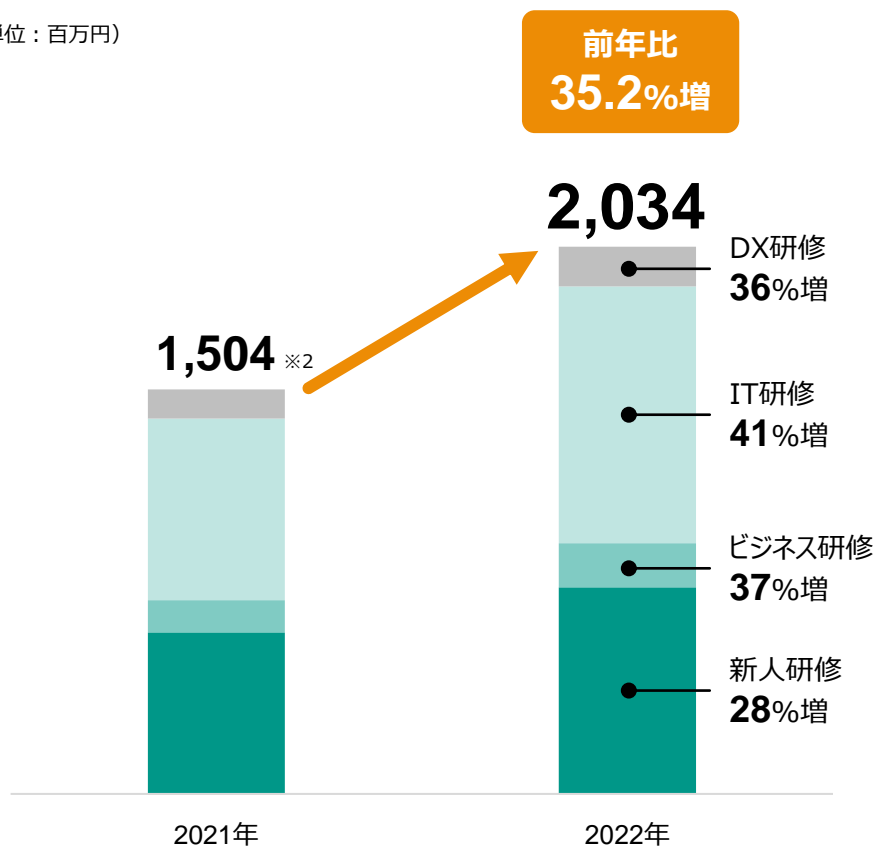
インサイドセールス事業の主要サービスであるアウトソーシングサービスの売上は、41.2億円、前年比13.6%増。また、ストック化により安定成長を可能にしている。



売上：カテゴリ区分による構成比の前年比

ITカテゴリ研修が、前年比 41.3%増収となった。通期で 20.3億円、前年比 35.2%増収※。

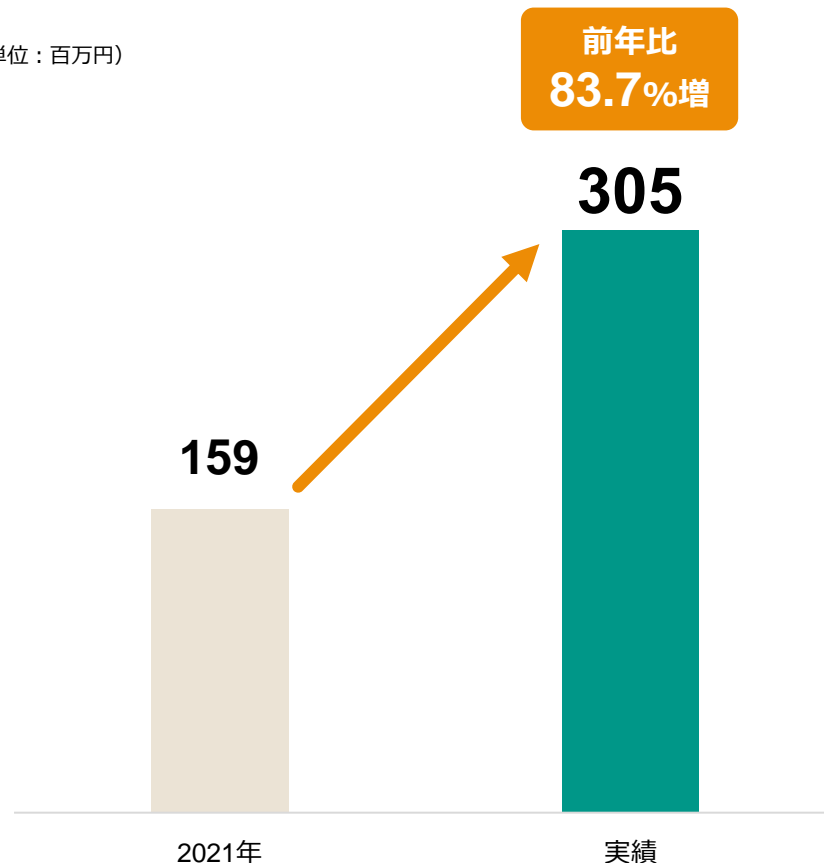
(単位：百万円)



セグメント利益：前年比

増収効果および講師等の内製化による原価効率アップにより前年比91.6%増益となった※。

(単位：百万円)

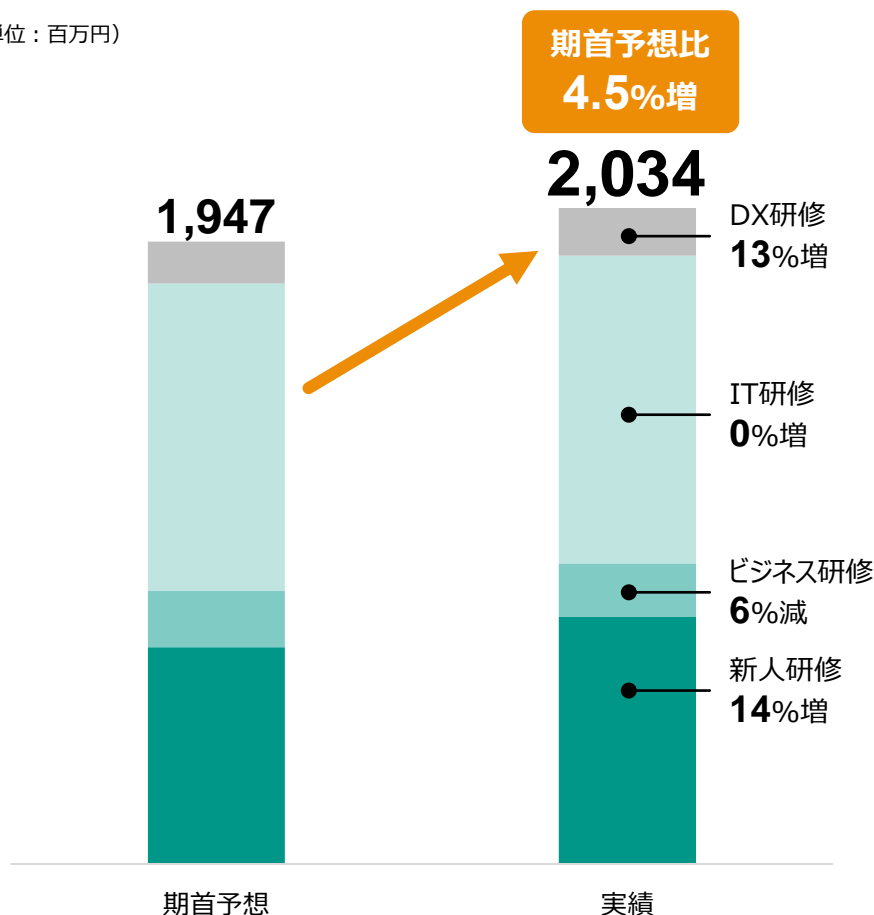


※： 研修事業は、2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの連結子会社化により新規追加された事業。2021年第2四半期より連結開始

売上：カテゴリ区分による構成比の期首予想比

期首予想比でDX研修が14%増収、新人研修が、14%増収となった。期首予想比で87百万円、4.5%増収。

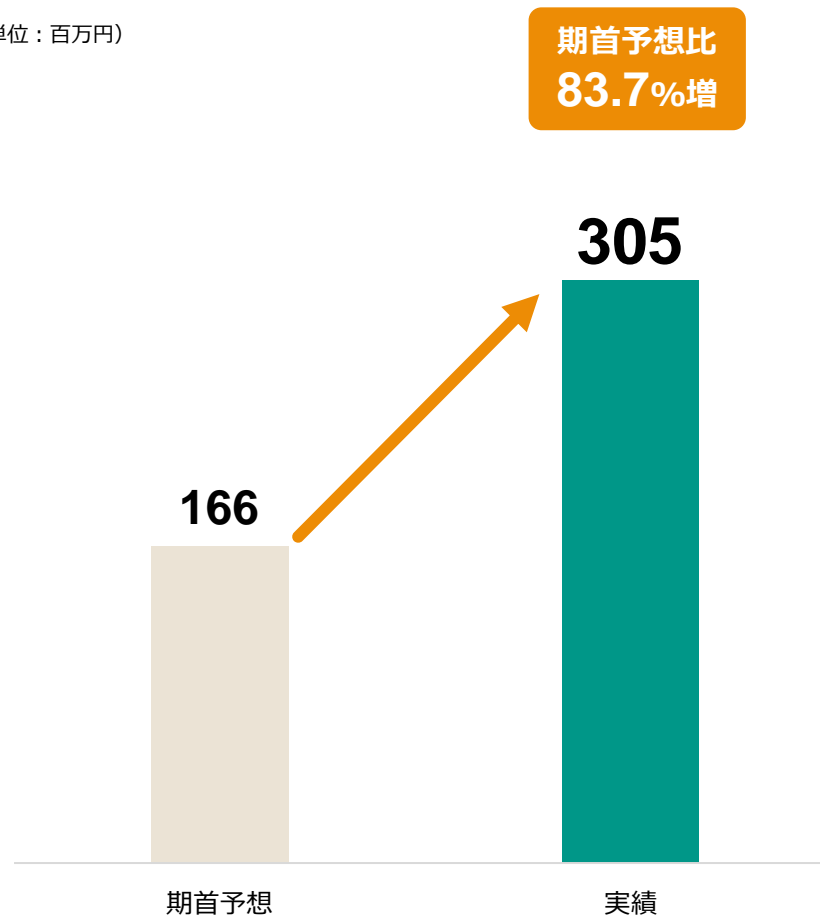
(単位：百万円)



セグメント利益：期首予想比

増収効果および講師等の内製化による原価効率アップにより期首予想比83.7%増益となった。

(単位：百万円)



オリコン顧客満足度調査で
アイ・ラーニングが1位を獲得

2022年 オリコン顧客満足度調査

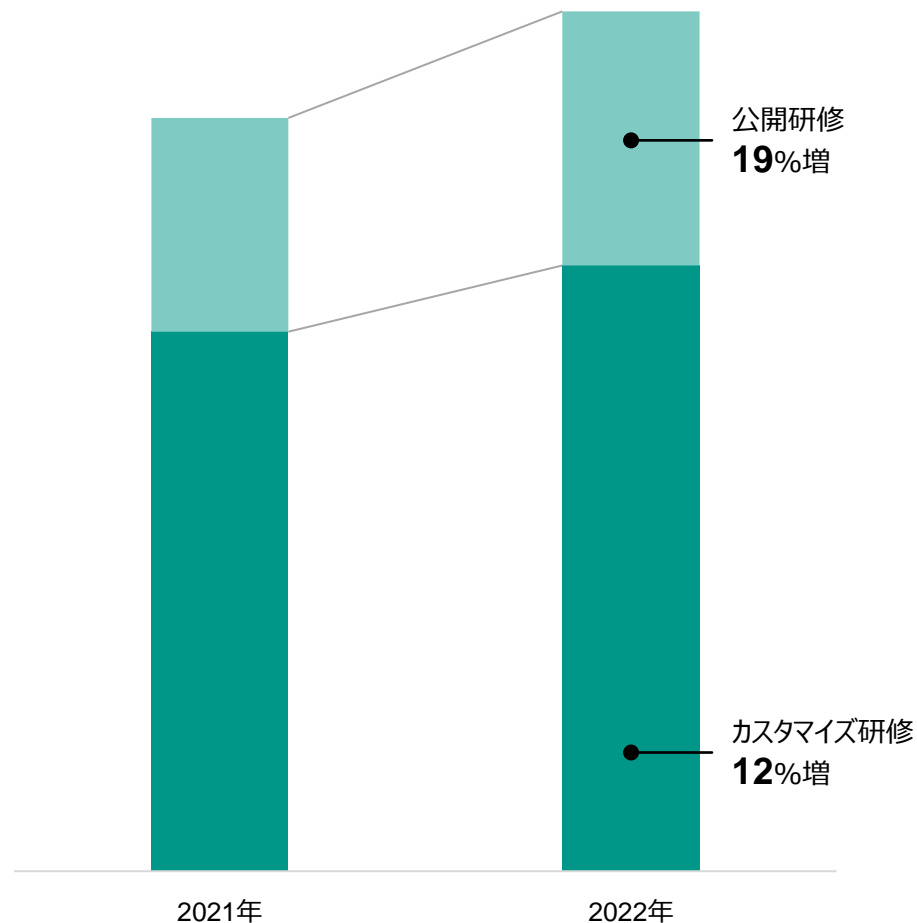
おすすめの企業研修
若手・一般社員向け公開講座

第1位

企業研修 若手・一般社員向け公開講座ランキングで、
アイ・ラーニングが『利用のしやすさ』で1位獲得

出典元: オリコン社 (<https://life.oricon.co.jp/rankb2b-training/young-mid-level/evaluation-item/userfriendly.html>)

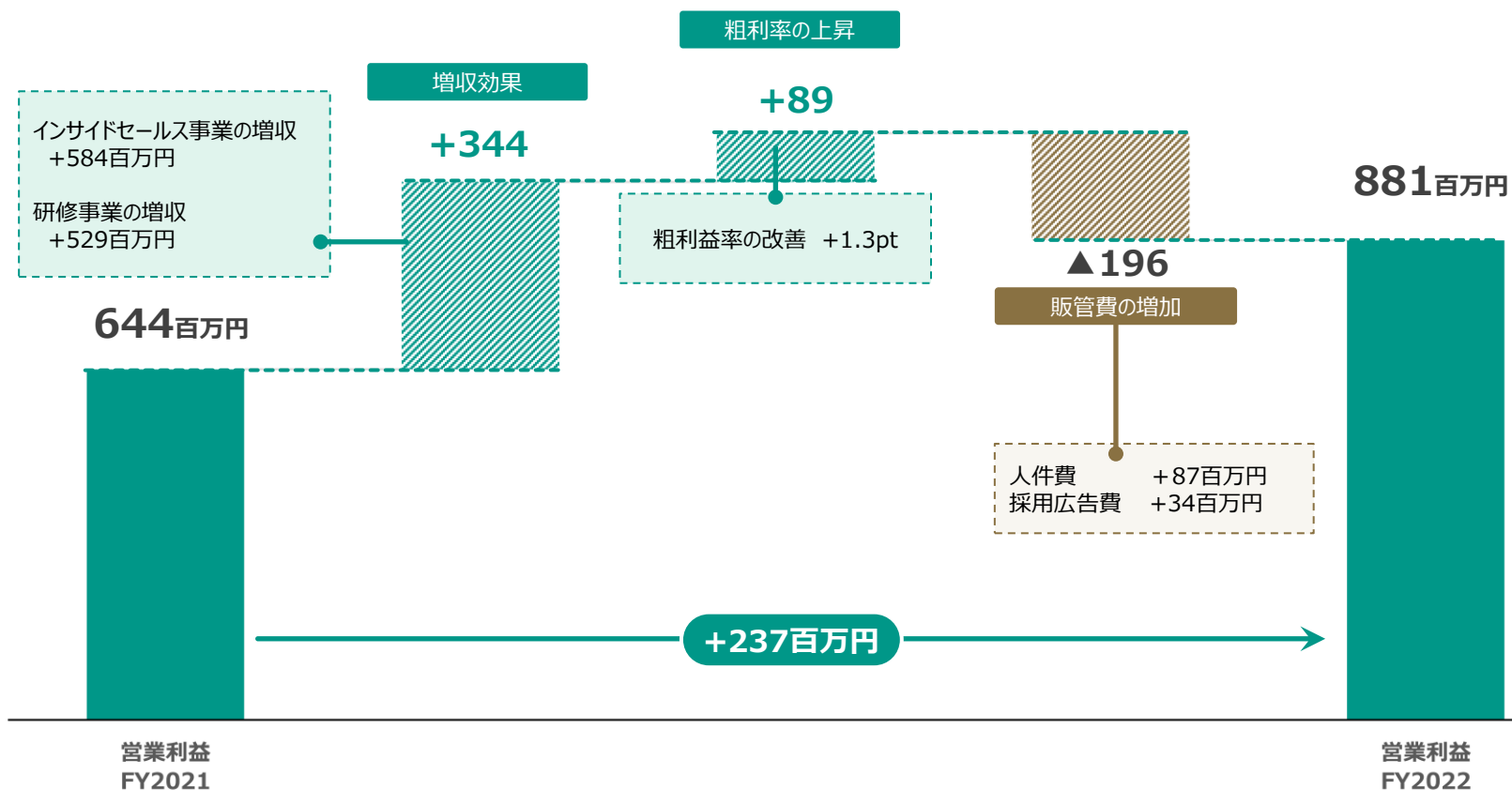
売上：カスタマイズ研修※1・公開研修※2の区分による
構成比の前年比 (Q2~Q4での比較)



※1：顧客企業ごとの研修要件を受けてカスタマイズの上、提供する受託提供型の研修
※2：公募型でホームページ上で定型的な研修コースの開催を告知し、複数の企業が参加する研修

順調なインサイドセールス事業と好調な研修事業の増収効果・粗利率の上昇で+433百万円利益を押し上げ、販管費増加を吸収し、237百万円の増益となる。

前年同期との比較



効率的な事業拡大が進み、売上総利益以下の段階利益で予想を上回る増益となった。

予想（期首・修正）との比較

(百万円)	実績	2022/12期				
		期首予想	修正予想	期首予想比	修正予想比	
売上高	6,707	6,612	6,712	101.4%	99.9%	
売上総利益	2,162	2,000	2,124	108.1%	101.8%	
	売上比	32.2%	30.2%	31.6%		
営業利益	881	672	833	131.1%	105.8%	
	売上比	13.1%	10.2%	12.4%		
経常利益	886	672	838	131.8%	105.7%	
	売上比	13.2%	10.2%	12.5%		
当期純利益	594	450	571	132.0%	104.0%	
	売上比	8.9%	6.8%	8.5%		
EBITDA※	1,115	921	1,031	121.1%	108.1%	
	売上比	16.6%	13.9%	15.4%		

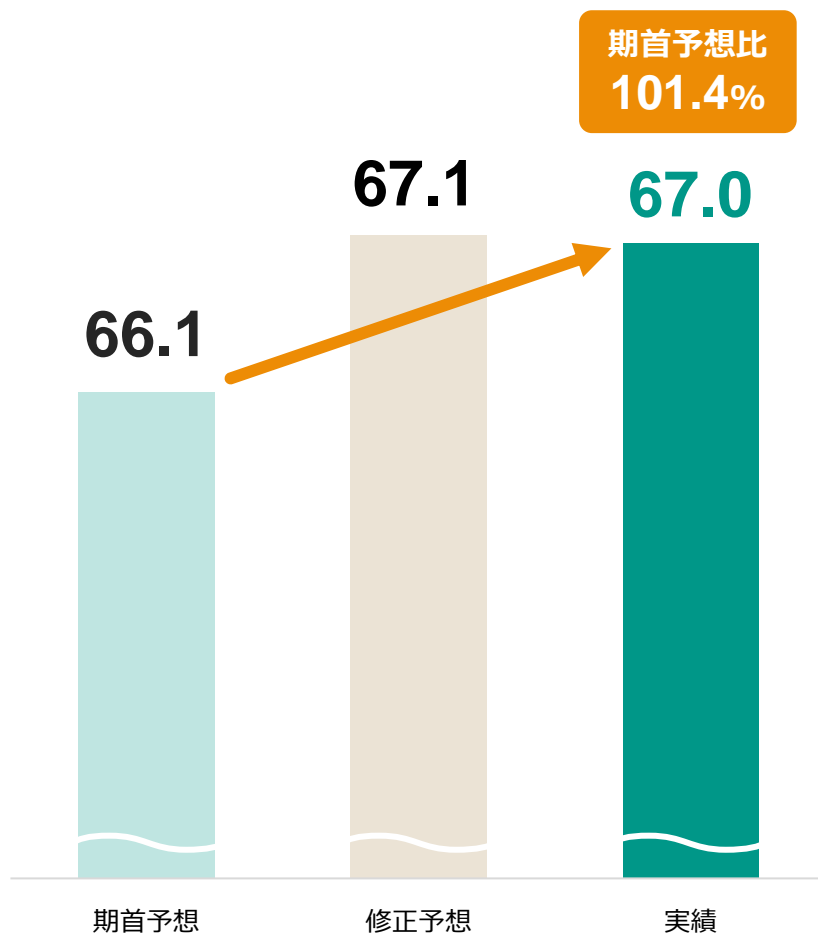
※ 償却前営業利益を採用

2022/12期 実績PL 対 期首・修正業績予想（連結）

インサイドセールス事業が堅調に拡大、研修事業も大きく利益に貢献し、当初予想以上の業績を達成。

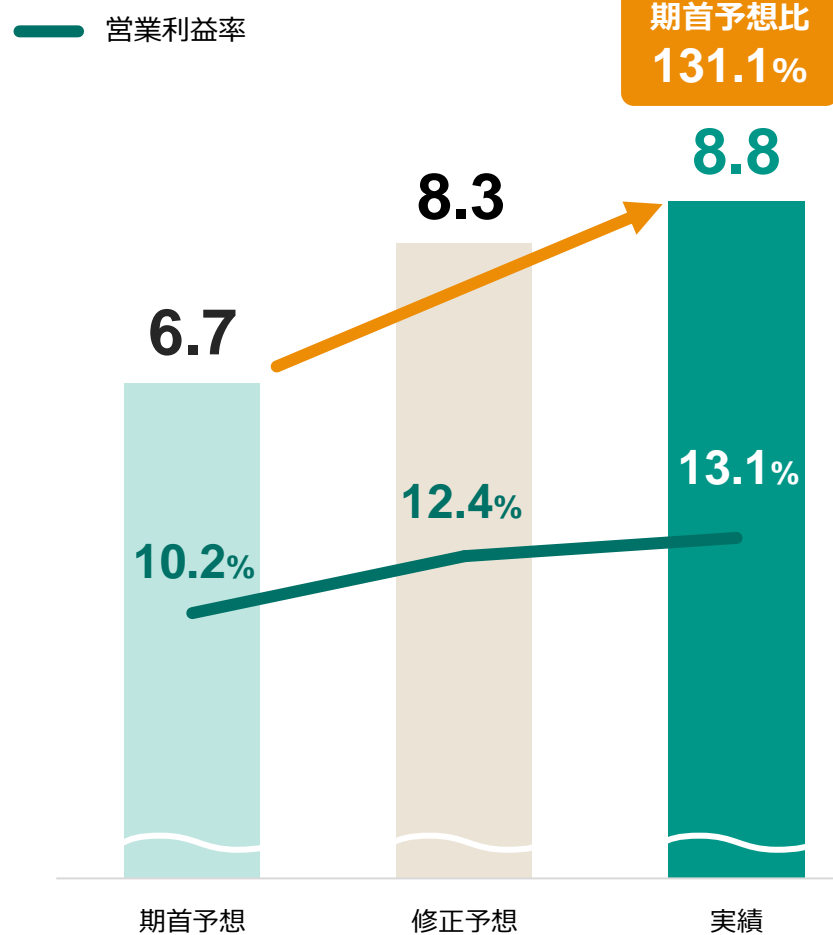
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)

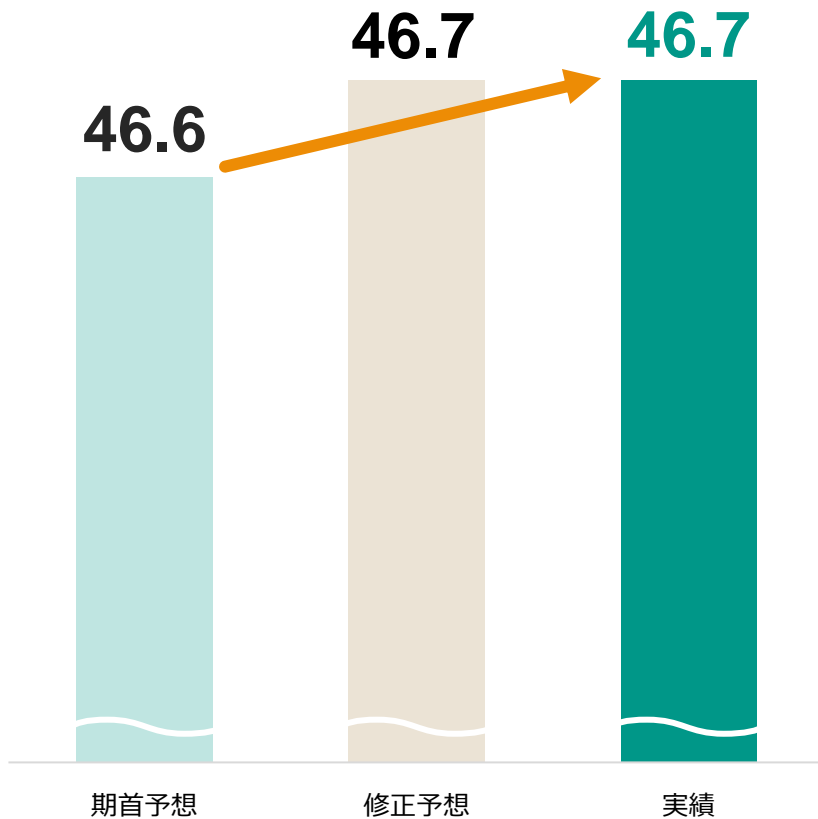


売上高

46億円と計画通りに達成。

(単位：億円)

期首予想比
100.2%



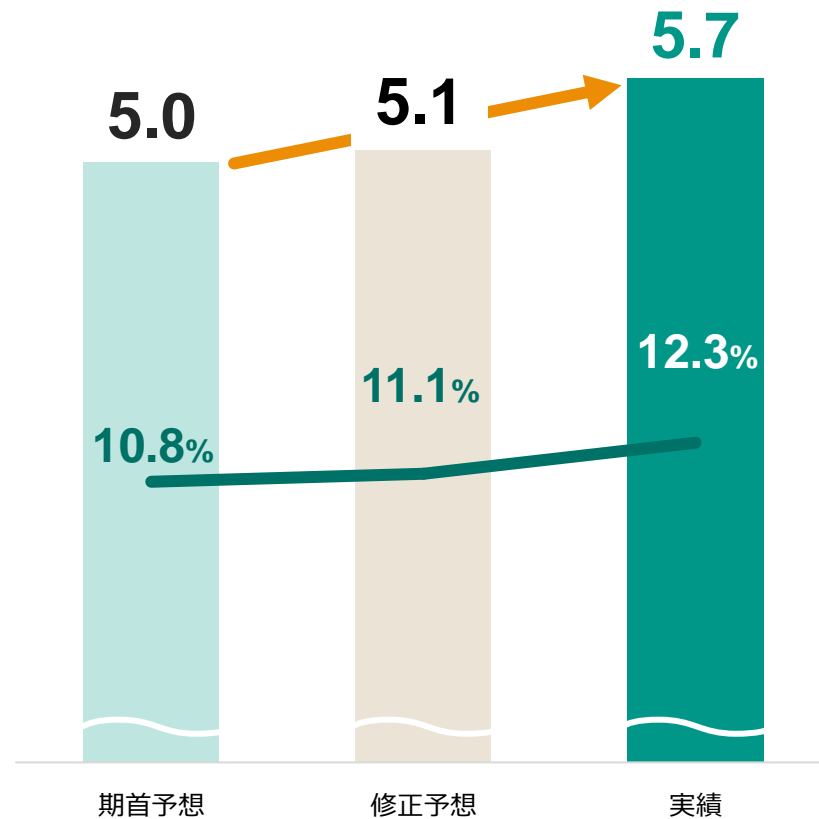
営業利益

総利益率の上昇により、セグメント利益率は期首予想比+1.5pt。

(単位：億円)

— セグメント利益率

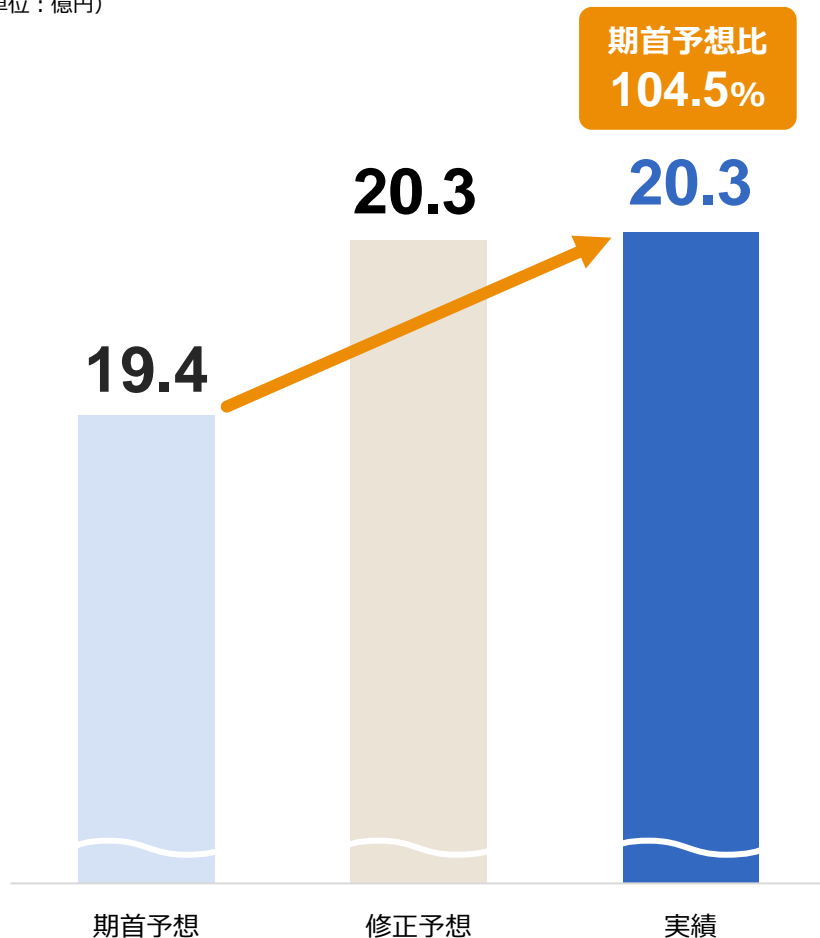
期首予想比
114.1%



売上高

20億円と期首予想比4.5%増を達成。

(単位：億円)

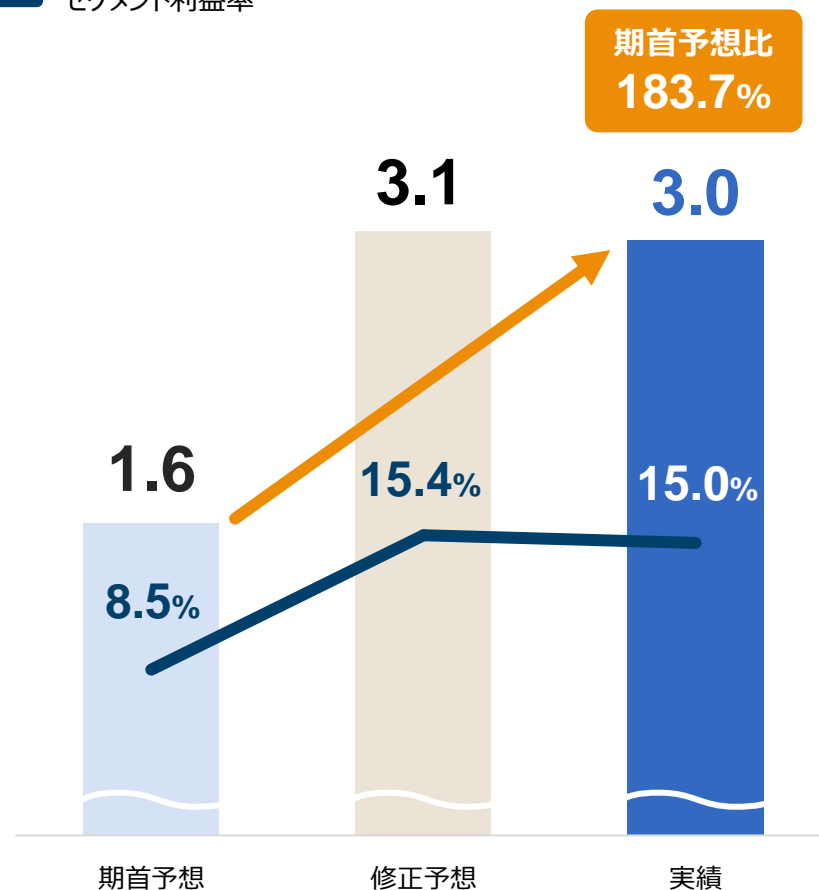


セグメント利益

講師内製化等のコスト改革が進み、3億円と計画を大きく上回る期首予想比83.7%増を達成。

(単位：億円)

— セグメント利益率



2022/12期 セグメント別業績

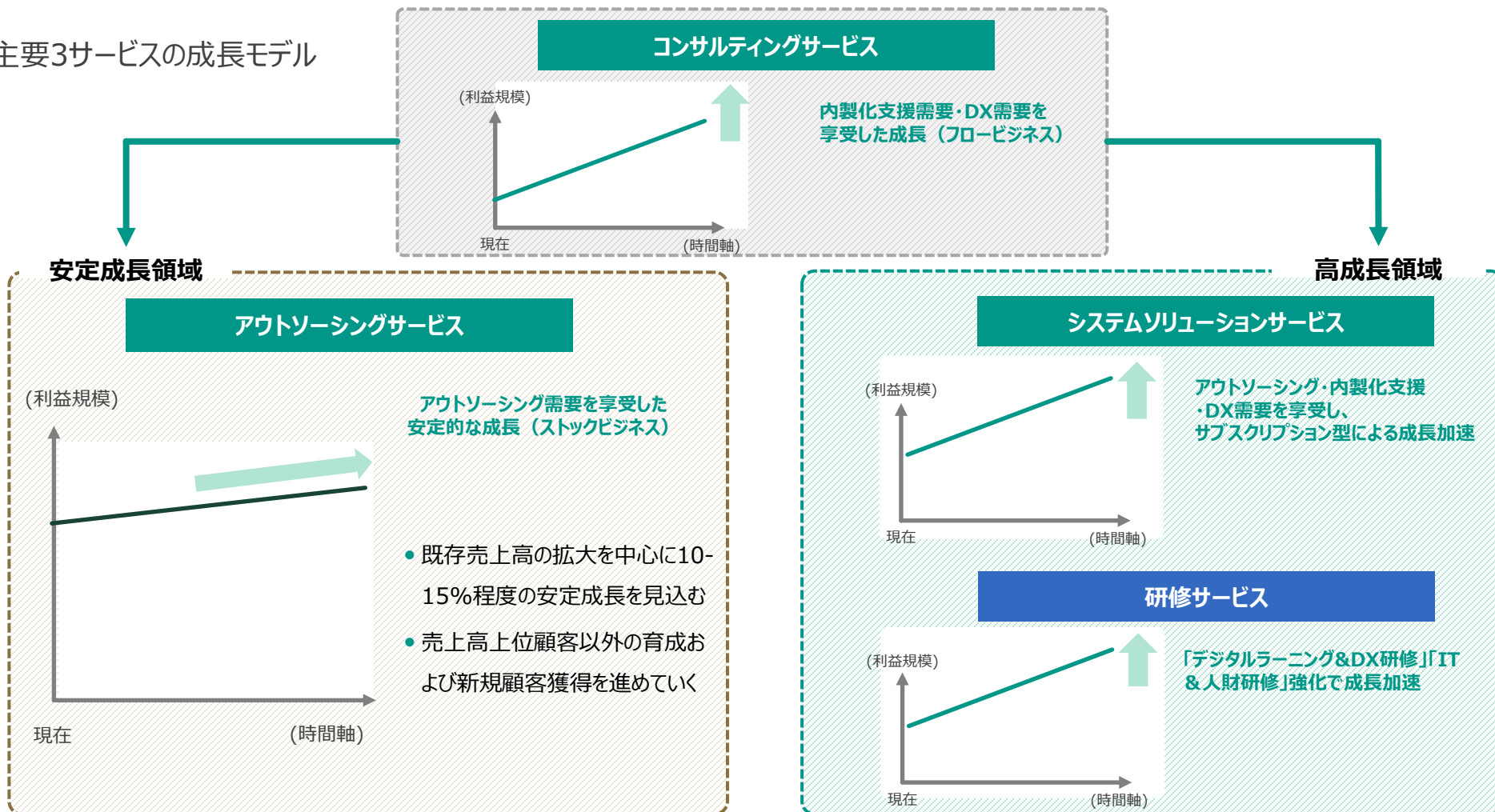
前年実績・通期予想との比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期			
	実績	実績	期首予想	修正予想	期首予想比
インサイドセールス事業					
売上高	4,089	4,673	4,665	4,671	100.2%
セグメント利益	484	576	505	519	114.1%
セグメント利益率	11.8%	12.3%	10.8%	11.1%	
研修事業※					
売上高	1,504	2,034	1,947	2,039	104.5%
セグメント利益	159	305	166	314	183.7%
セグメント利益率	10.6%	15.0%	8.5%	15.4%	

※ 研修事業は、2021/12期 第2四半期より業績寄与開始

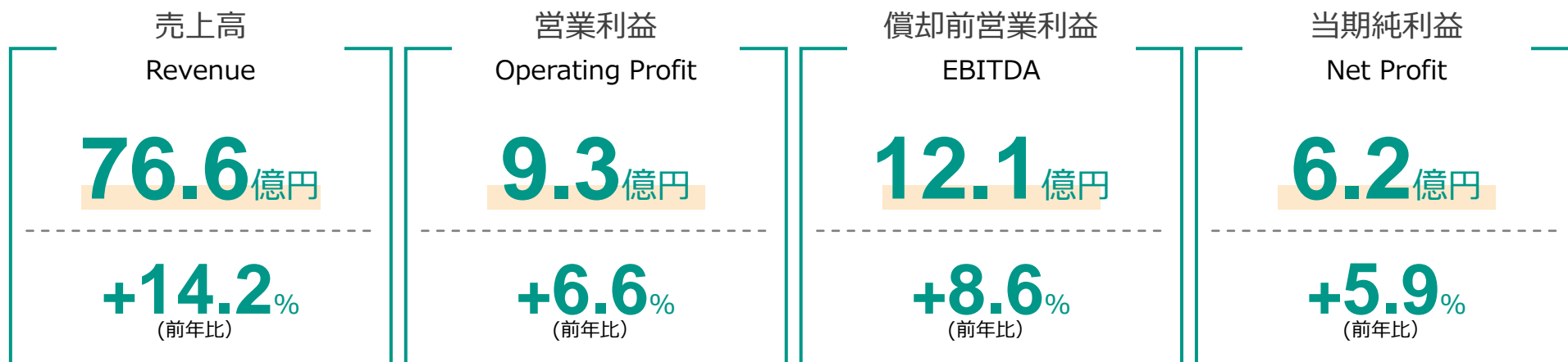
営業のDXコンサルティングサービスの結果で、アウトソーシングビジネスやシステムソリューションでストック化を実現。加えてDXに必要なITリテラシー向上や営業力強化など人材育成の実現に向け研修サービスを提供していく

主要3サービスの成長モデル





3 2023年12月期決算見通し

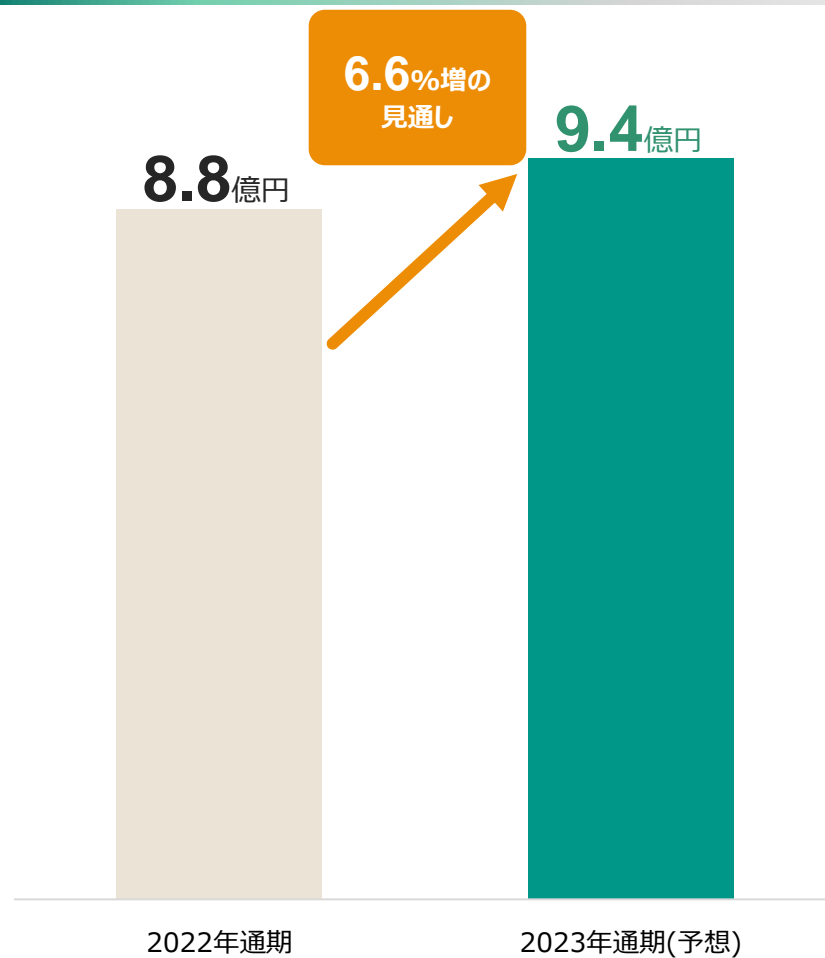
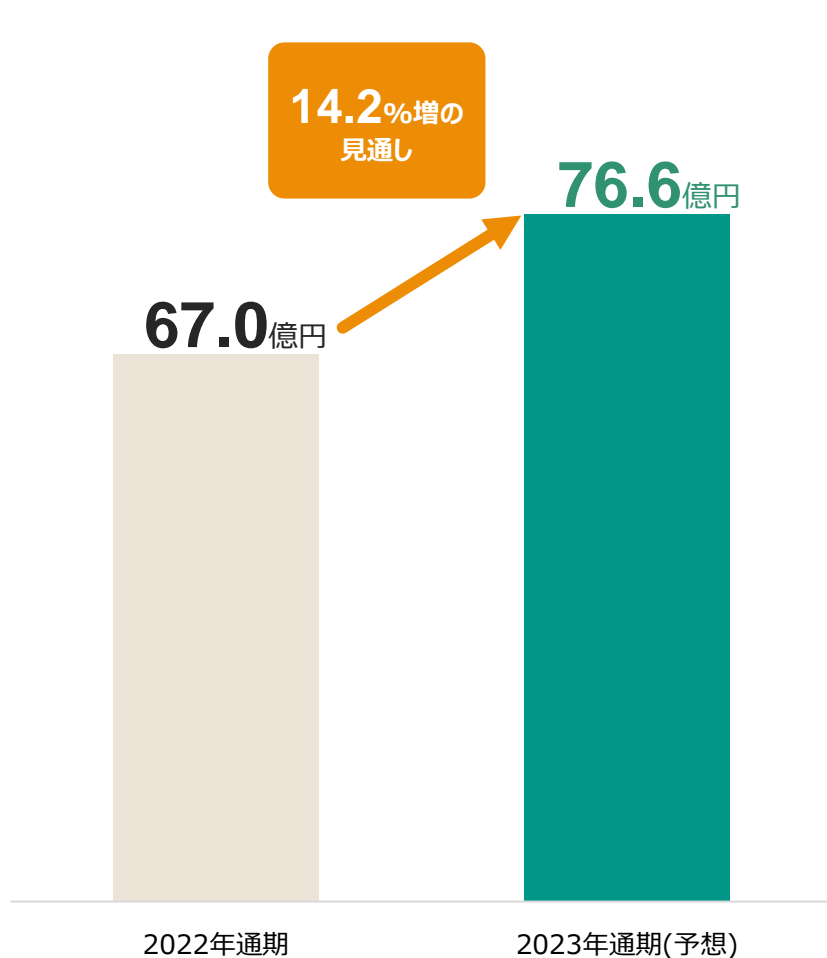


- インサイドセールス事業は堅調なアウトソーシング事業を軸に2桁の成長を見込み、特にIT業界以外では大きな市場である金融業界での拡大を狙っていく。
- 研修事業も顧客の人的資本強化の為にリスキリングやDX人材育成の需要を取り込む。
- 営業利益は、中長期的な成長を実現するための新規採用の強化及びデジタル基盤構築等の投資を進めることから6.6%の成長を見込む。

インサイドセールス事業と研修事業とも二桁成長させ、14%超の売上高成長を計画。中長期の成長を見据えた、新規採用の強化、従業員研修及びデジタル基盤の強化等の投資を実行。

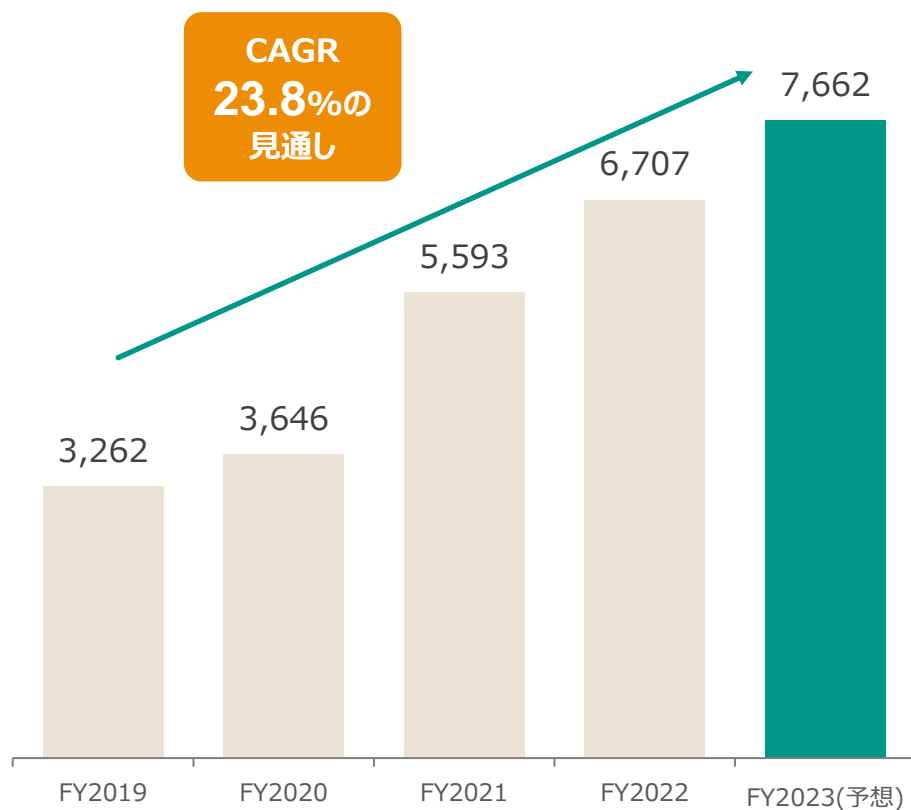
売上高

営業利益



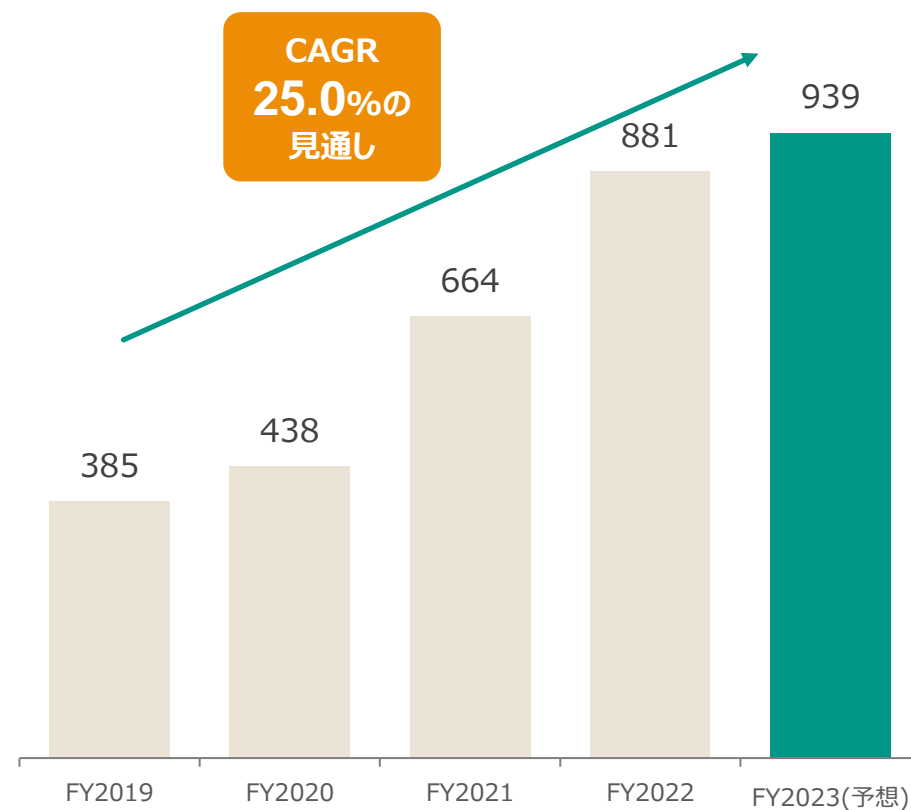
売上成長推移

(単位：百万円)



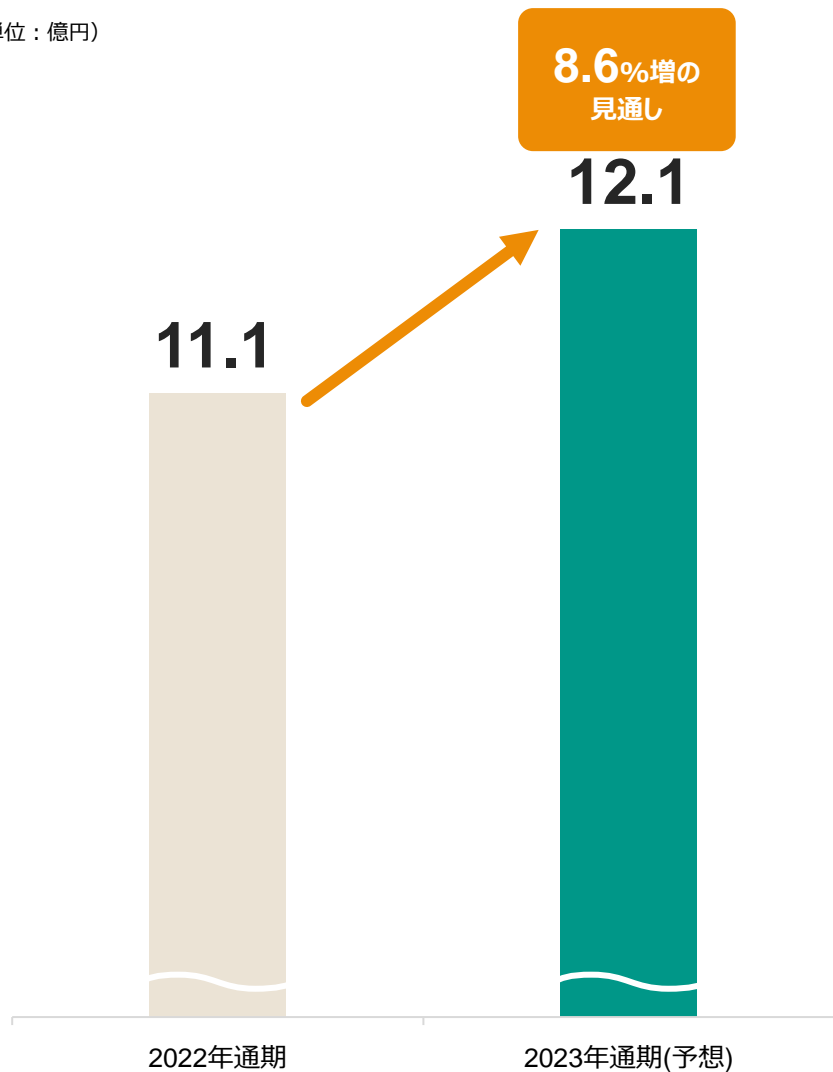
営業利益成長推移

(単位：百万円)



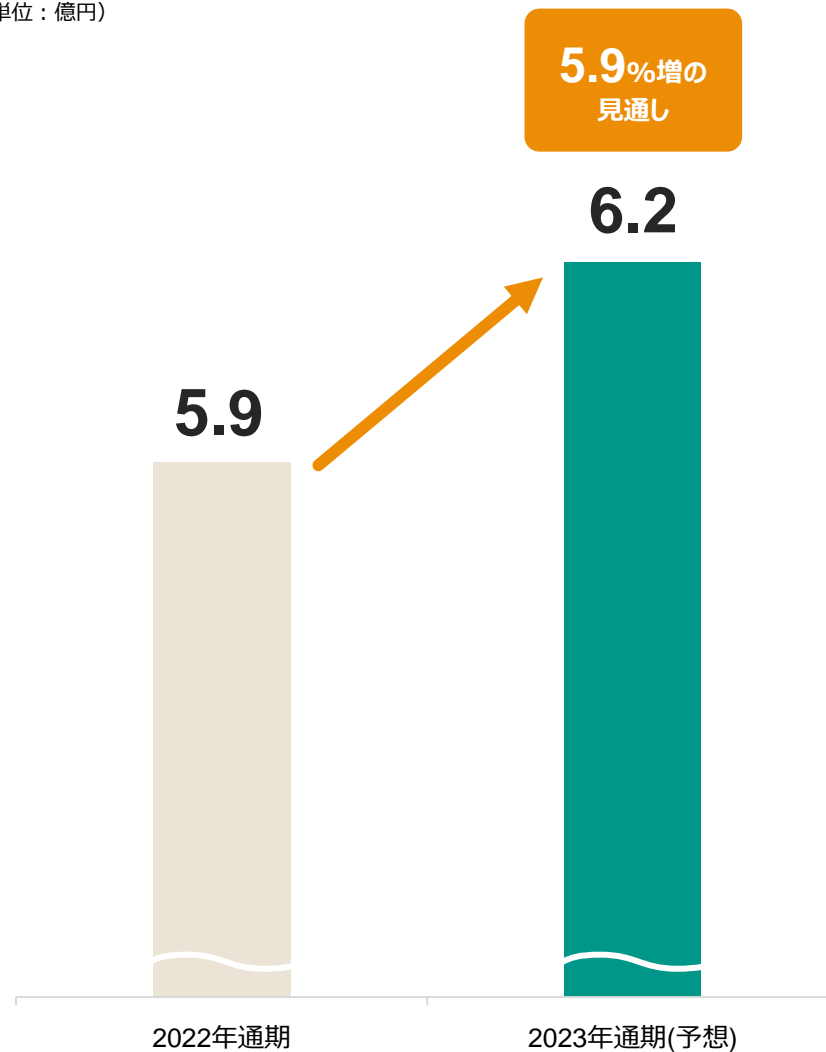
償却前営業利益

(単位：億円)



当期純利益

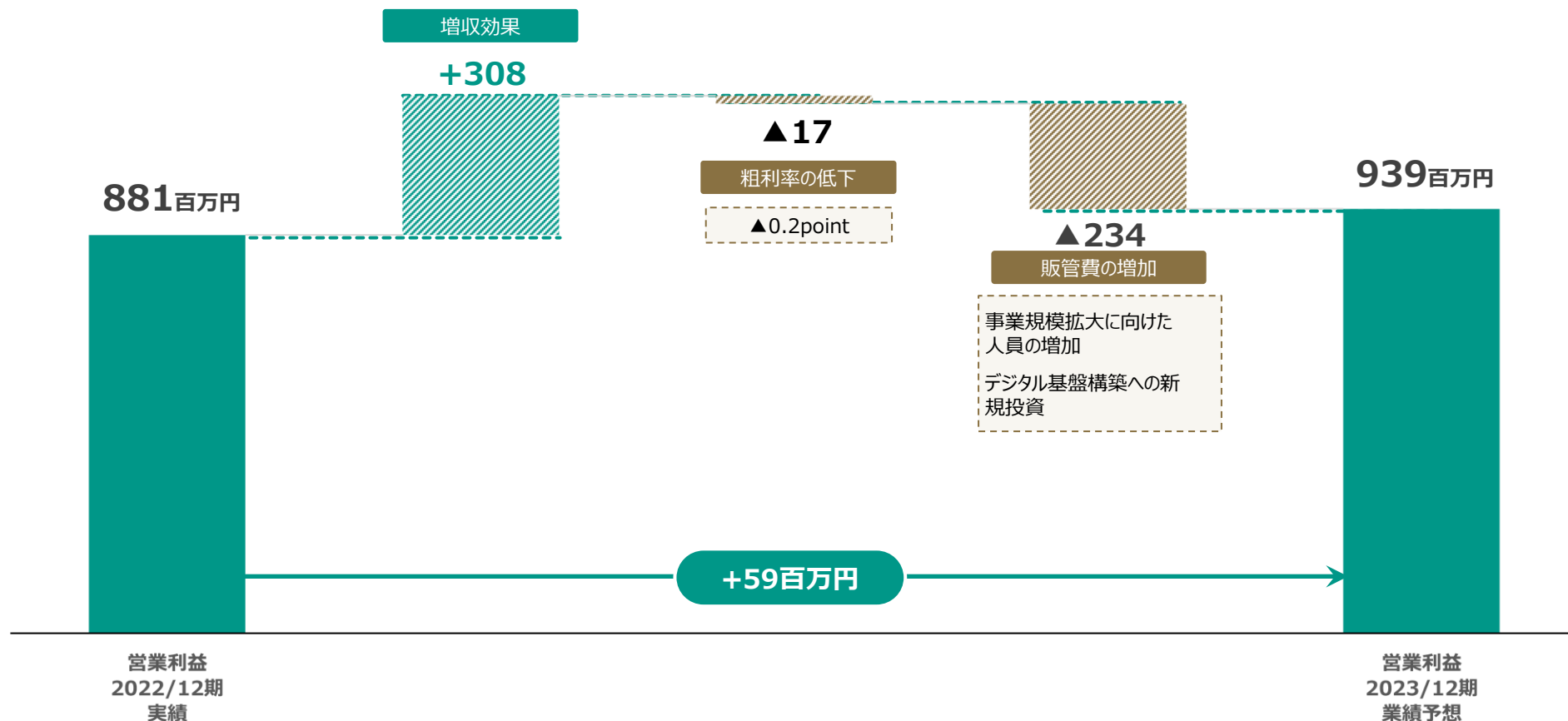
(単位：億円)



2023/12期 営業利益の想定増減要因

インサイドセールス事業の安定拡大および研修事業の成長による増収効果が増益を牽引。事業規模拡大に向けた積極的な投資等による原価・販管費の増加を吸収し、59百万円の増益を計画。

2022/12期実績-2023/12期予想との増減要因



2023年12月期は、次のような要因により販管費が増加するため、売上成長と比して営業利益の成長が抑制されると予想。

2023/12期の販管費増加の要因

(百万円)

費用項目	費用計上額	内容・背景
新規採用強化にともなう採用費用の増加	22	<ul style="list-style-type: none"> ・中期的な成長を見据えた、新卒・中途採用の強化 ・採用施策、体制を強化
デジタル戦略投資	8	<ul style="list-style-type: none"> ・事業系および業務系DX投資 ・学習管理システム導入・ECシステム入替等
2022年期中の体制強化による人件費増加	30	<ul style="list-style-type: none"> ・研修企画、マネジメント人材を積極採用 ・中期的な組織拡大、サービス提供強化に備える
計	60	

主力ビジネスの安定拡大と研修事業などの高成長領域の拡大により、+14%増収を計画。将来成長のための投資を実施することで販管費が増加する結果、営業利益率の低下を見込むが、EBITDAベースでは+8.6%の成長を計画。

2022/12期-2023/12期(予想)の比較

(百万円)	2021/12期	2022/12期	2023/12期	
	実績	実績	予想	前期比
売上高	5,593	6,707	7,662	+14.2%
売上総利益	1,728	2,162	2,453	+13.5%
	売上比	30.9%	32.2%	32.0%
営業利益	644	881	939	+6.6%
	売上比	11.5%	13.1%	12.3%
経常利益	649	886	939	+6.0%
	売上比	11.6%	13.2%	12.3%
当期純利益	493	594	629	+5.9%
	売上比	8.8%	8.9%	8.2%
EBITDA ^{※1}	845	1,115	1,211	+8.6%
	売上比	15.1%	16.6%	15.8%

※ 償却前営業利益を採用

2023/12期 セグメント別業績予想

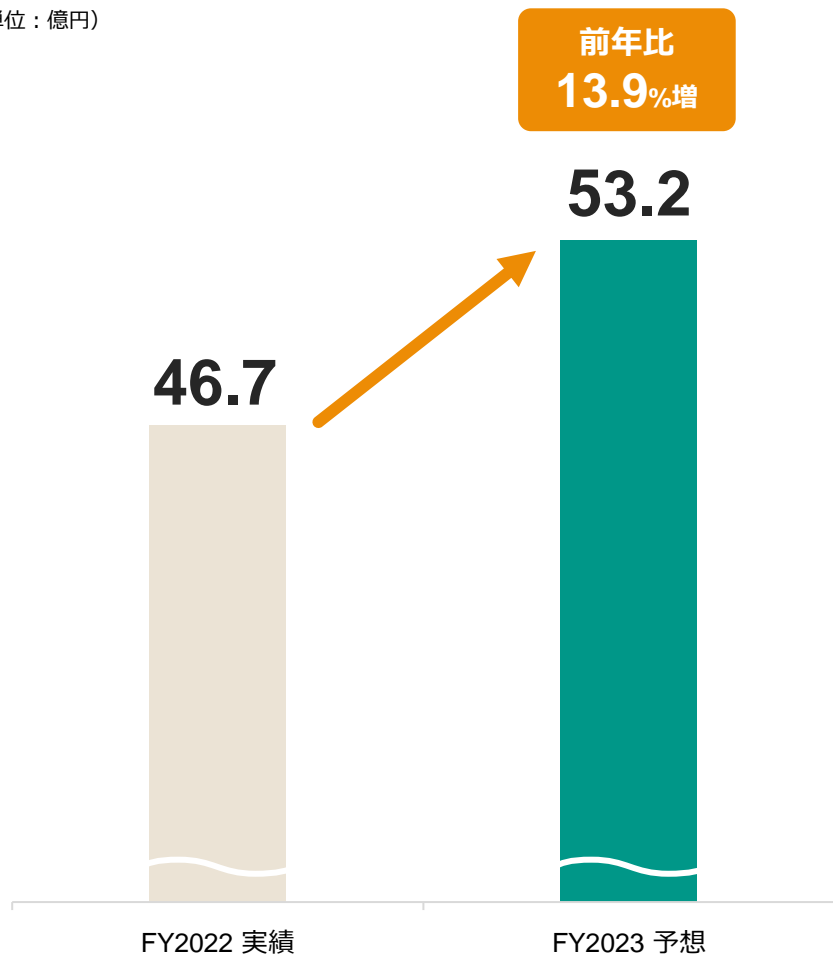
2022/12期-2023/12期(予想)の比較

(百万円)	2022/12期	2023/12期	
	実績	通期予想	前期比
インサイドセールス事業			
売上高	4,673	5,308	+13.9%
セグメント利益	576	614	+6.6%
	セグメント利益率	12.3%	11.6%
研修事業			
売上高	2,034	2,354	+15.9%
セグメント利益	305	325	+6.6%
	セグメント利益率	15.0%	13.8%

アウトソーシングサービスの安定拡大を中心に+13%の増収を計画。

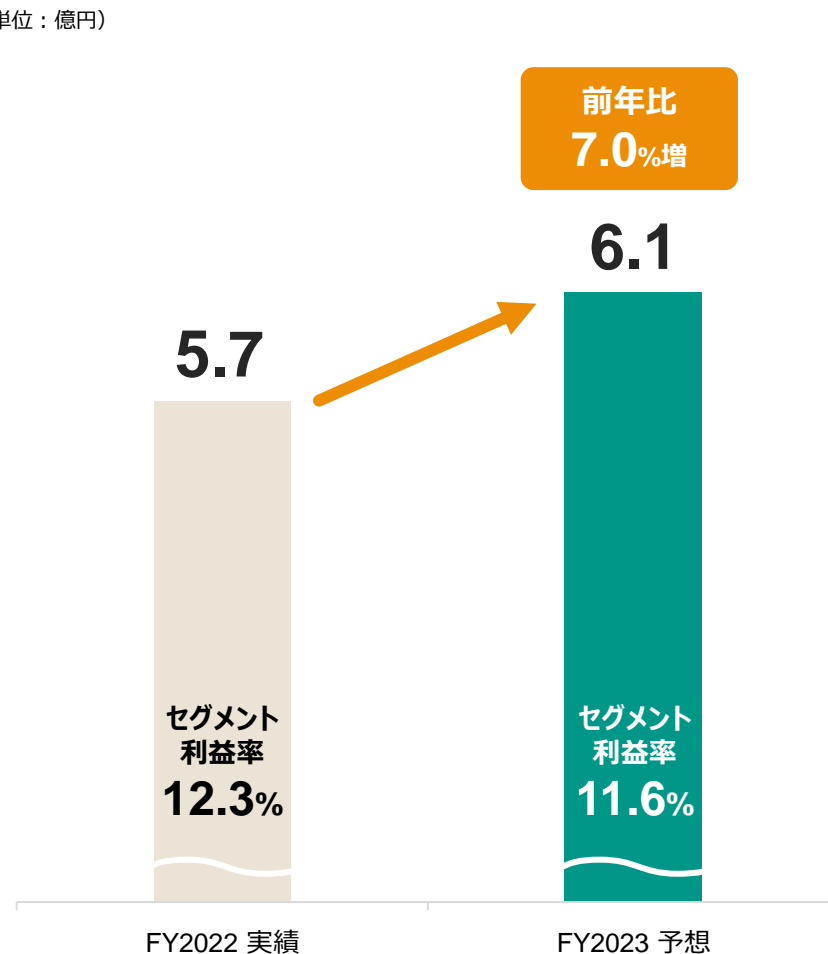
インサイドセールス事業：セグメント売上高

(単位：億円)



インサイドセールス事業：セグメント利益

(単位：億円)



2023/12期 セグメント別業績予想（インサイドセールス事業）

セグメント売上高：インサイドセールス事業内のサービス別売上高 3か年推移

(単位：百万円)

6,000

5,000

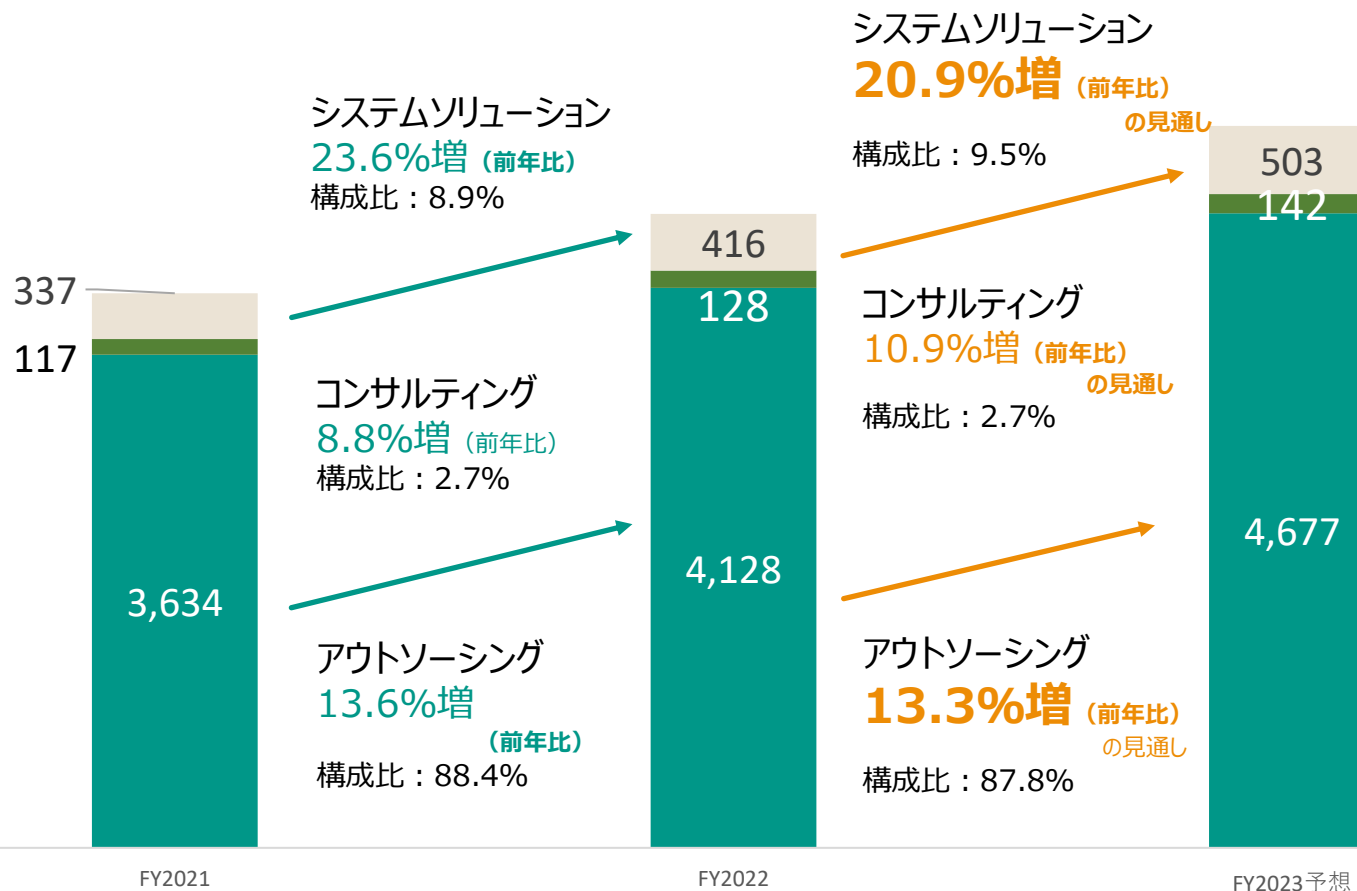
4,000

3,000

2,000

1,000

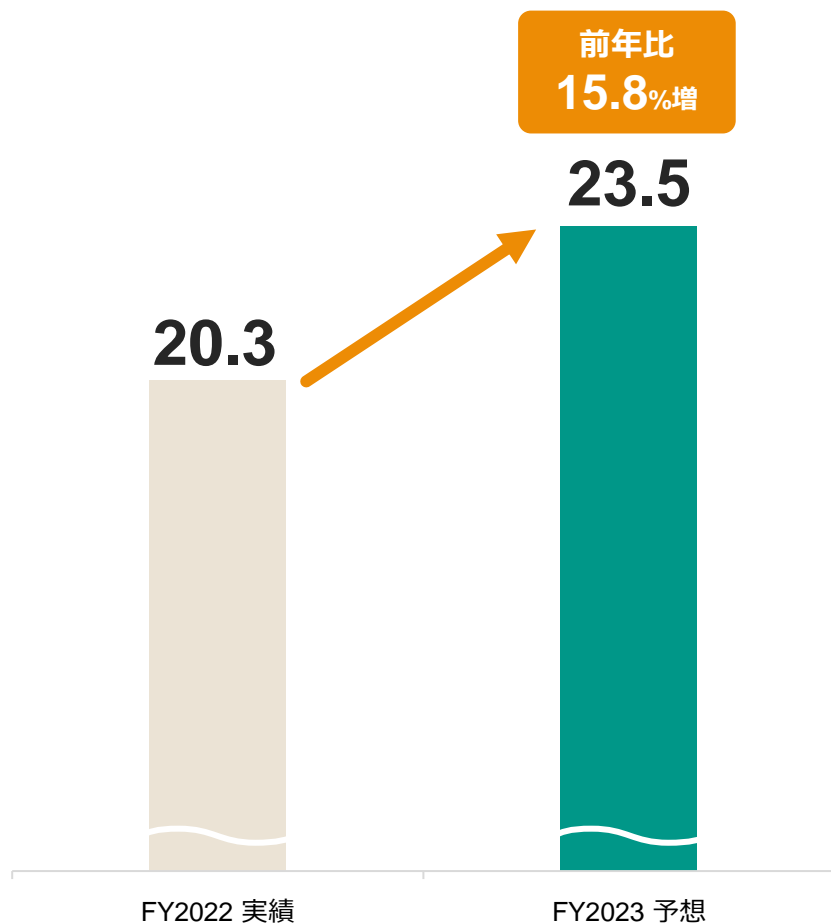
0



顧客の人的資本強化の為のリスキングやDX人材育成の需要を取り込み、+29%の増収を計画。

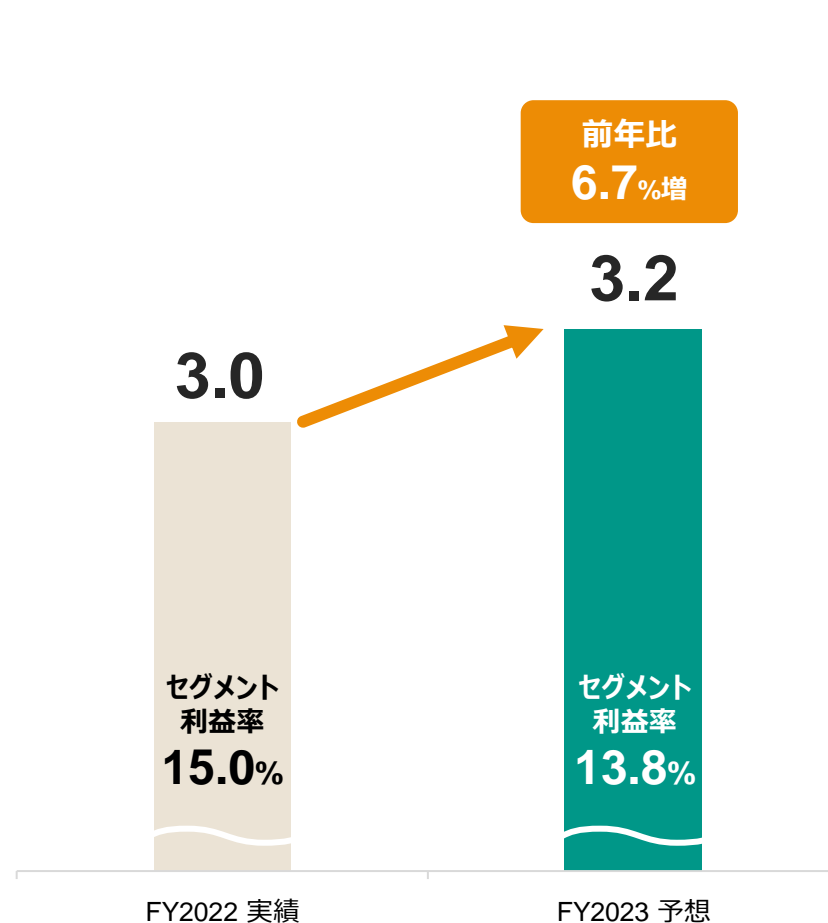
研修事業：セグメント売上高

(単位：億円)



研修事業：セグメント利益

(単位：億円)



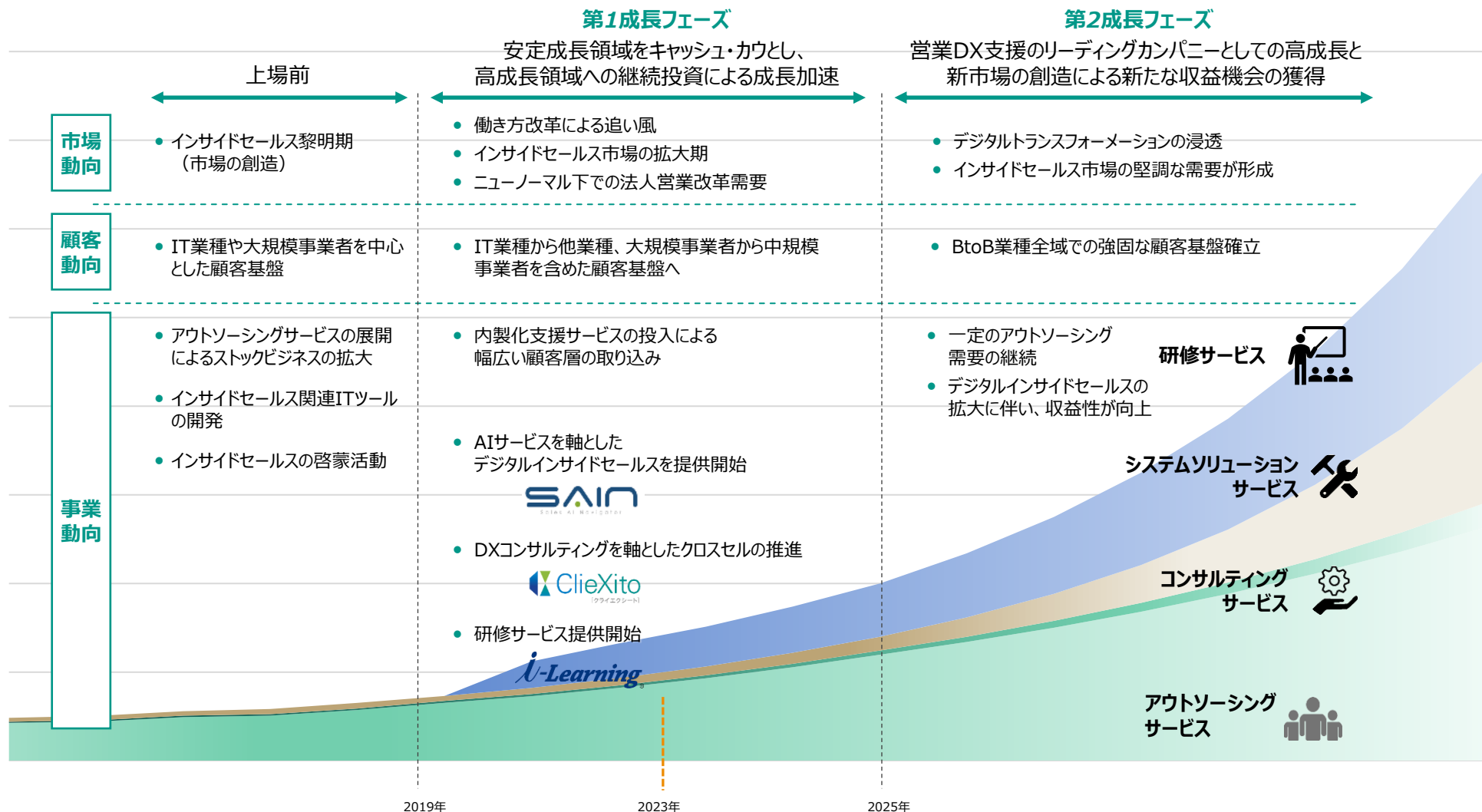
自社システム開発は継続しつつ、デジタル戦略投資・マーケティング投資・人への投資等で、241百万円を予定し、若干の収益性低下を予想。

2023/12期の投資予定額

(百万円)

投資項目	当期投資額	費用計上額	内容
「SAIN」等開発費	23	7	・AIサービス「SAIN」等
デジタル戦略投資	57	8	・事業系および業務系DX投資 ・学習管理システム導入・ECシステム入替等
マーケティング投資	55	55	・新規サービス認知獲得・新規顧客開拓
人への投資	106	106	・昇給・研修等 ・採用人数は前年比1.5倍以上を計画
計	241	176	

働き方改革の進展、インサイドセールスの認知度向上による追い風の中、アウトソーシングサービスの継続した安定成長に加え、リソースを必要としない高成長ソリューションの収益化を進め、成長加速を図る





4 インサイドセールス事業 概要

インサイドセールスとは、従来型の訪問営業を非対面の営業活動と分業化させることで営業の効率化・生産性の向上を図るセールス手法となります。プロセス分業し、労働集約的となる営業活動の課題を解決します。

営業プロセスから見る「フィールドセールス(Field Sales)」と「インサイドセールス(Inside Sales)」

効率的な営業体制を構築するインサイドセールス (営業プロセスの分業化)

NEW

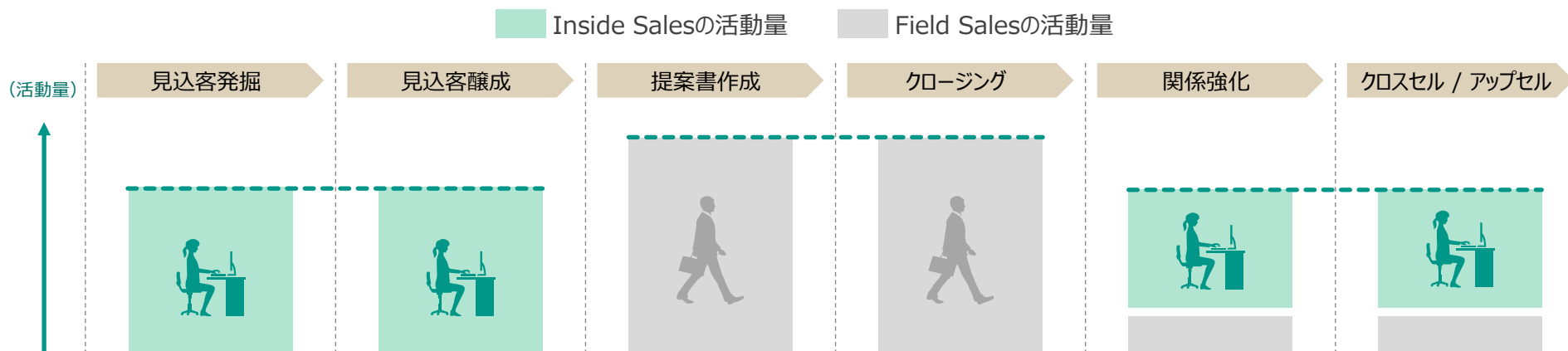
Inside Sales

電話 リモート面談 SNS 有人チャット

- マルチチャネルを活用してお客様とコミュニケーションをとる
- テレワーク環境でも変わらない活動が可能
- 多くの顧客を担当できる

Field Sales

- お客様に訪問しコミュニケーションをとる
- 従来日本の主な営業スタイル
- 商圏毎の拠点が必要



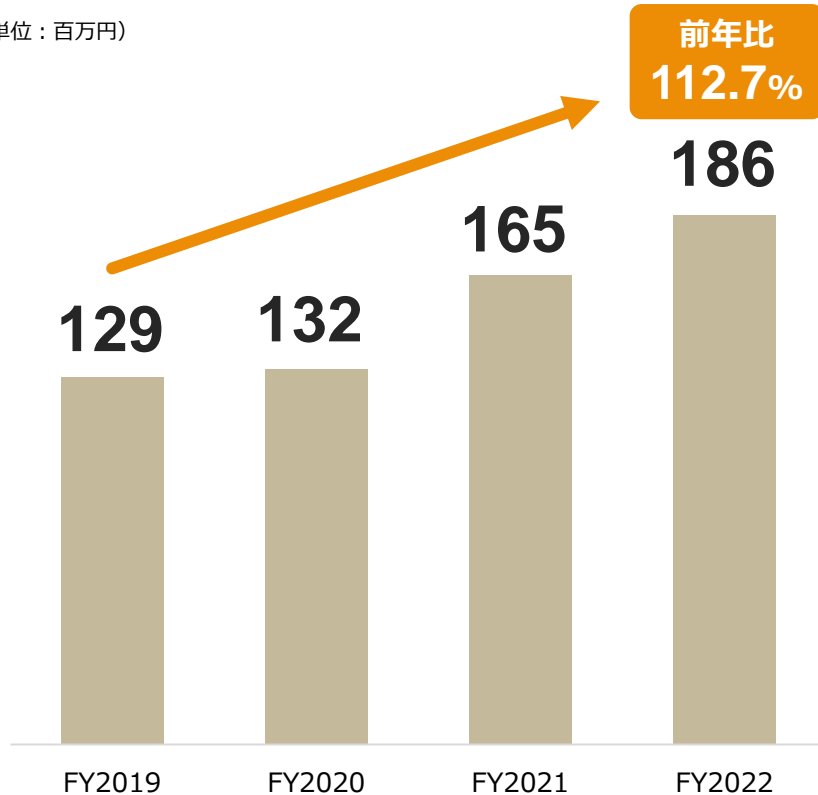
システムソリューションサービスの売上構成推移

デジタル&ライセンス売上高

デジタル&ライセンス

自社開発AIツール、Salesforce・営業関連ツールのライセンス販売

(単位：百万円)

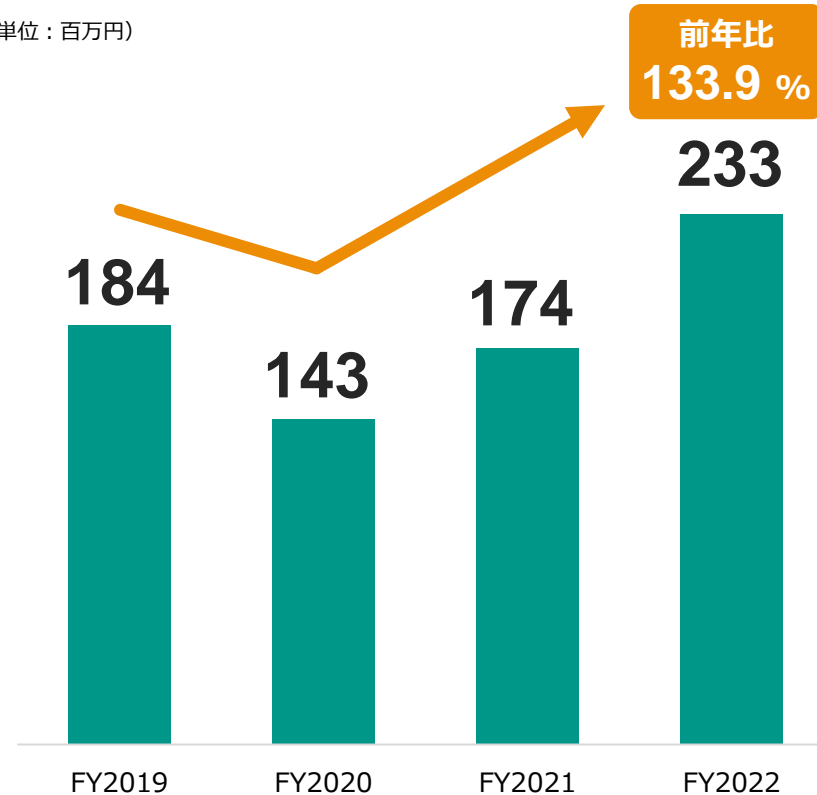


受託開発売上高

受託開発

CRM「Salesforce」構築・導入支援、保守、BIツール「Domo」構築

(単位：百万円)





5 研修事業 概要

会社概要

社名	株式会社アイ・ラーニング (i-Learning Co.,Ltd.)
本社	〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町4-3 国際箱崎ビル TEL : 03-5623-7371 (代表) / FAX : 03-3664-9309
大阪	〒541-0047 大阪府中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル 9F TEL : 06-6786-8511 / FAX : 06-6786-8512
設立	1990年(平成2年)2月1日
代表者	代表取締役社長 吉田 融正
事業所	東京・茅場町、大阪・淡路町
主要取引銀行	三菱東京UFJ銀行
事業内容	各種研修コースの企画・開発・実施・コンサルティング、 研修関連の付帯サービス提供
プライバシーマーク	登録番号 第17000550号 (JIS Q 15001)

主要サービス

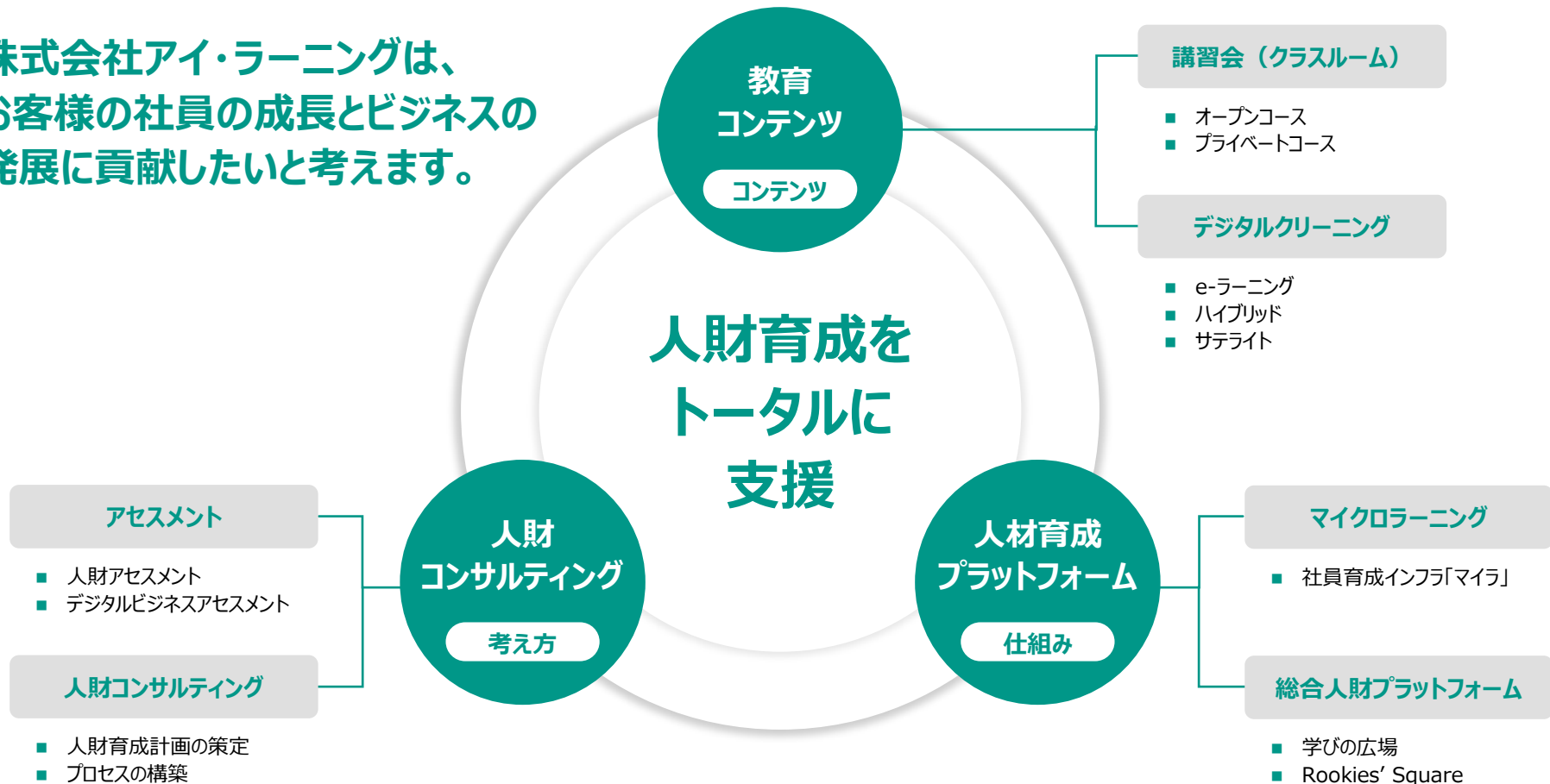
研修形態	コンテンツ
オンライン研修	新入社員年次研修
	ITスキル
eラーニング	DX推進研修
	IBM製品研修
集合研修	ビジネススキル
	プロジェクトマネジメント



お客様向けデジタル研修拠点「iLスクエア」(茅場町研修センター内)

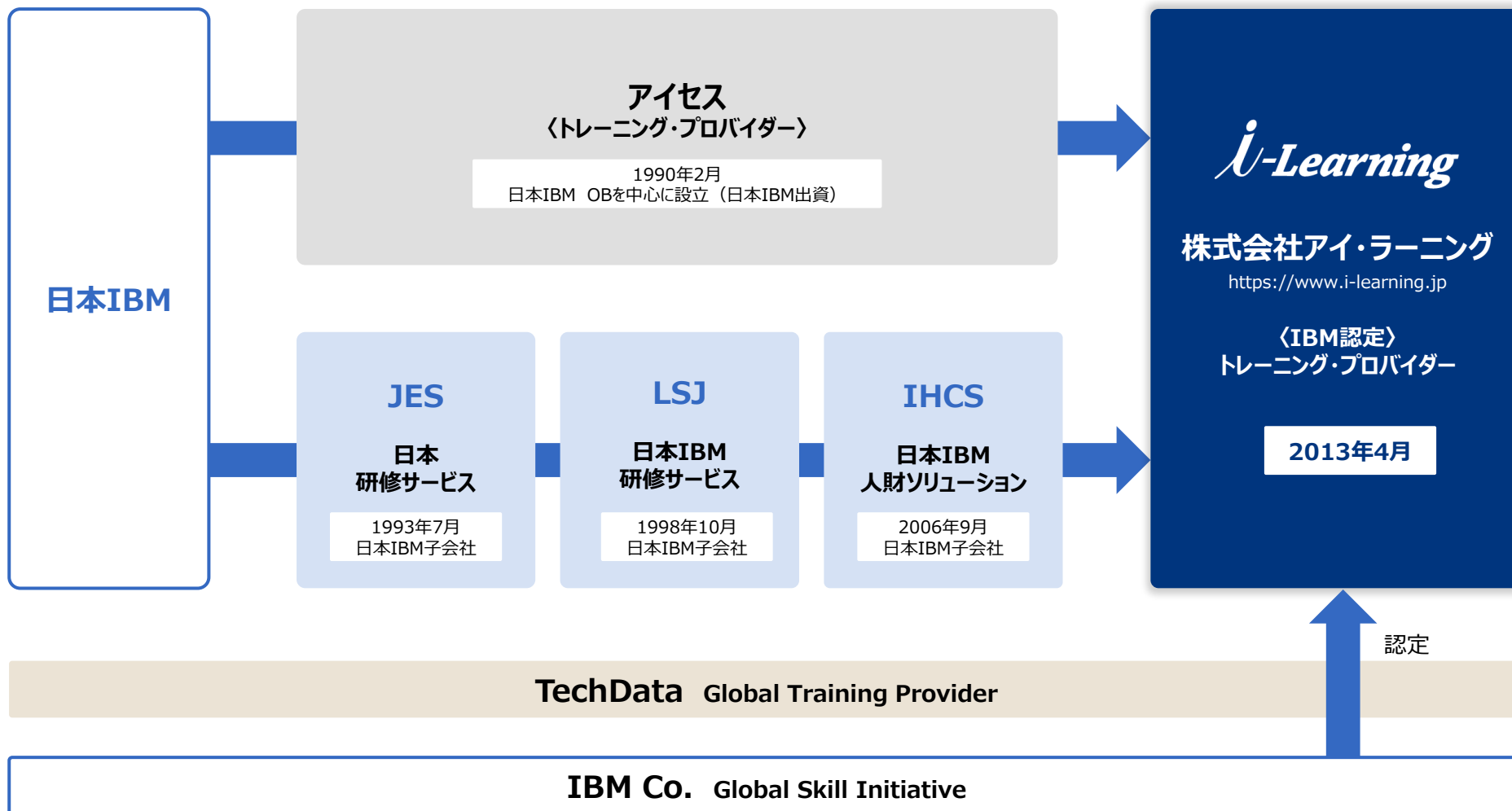
株式会社アイ・ラーニングは研修コースなど学習のためのコンテンツ提供にとどまらず、総合的な人財育成サービスをご提供し、お客様の社員の成長とビジネスの発展に貢献したいと考えます。お客様それぞれの事業環境に合わせた人財戦略や、人財体系の策定や企業文化、理念に合った人財育成を定着させる仕組みの提供など人財育成をトータルに支援します。

株式会社アイ・ラーニングは、
お客様の社員の成長とビジネスの
発展に貢献したいと考えます。



研修事業を担う「株式会社アイ・ラーニング」(100%子会社)

株式会社アイ・ラーニングは、2013年4月、前身である株式会社アイセス(1990年2月設立)が、日本IBM人財ソリューション株式会社の研修事業移管を受け、人財育成のプロフェッショナルを結集した新たな研修会社として誕生しました。





代表取締役会長 兼 社長 吉田 融正

思いを込めたメッセージ

企業の付加価値の源泉は、ハードからソフトへ

ビジネス戦略にあわせた人財育成

自ら学び、考え、行動する人財づくり

生産性の高い営業組織を実現する
セールストレーニングも強化

時代の変化に呼応したコンテンツと
高いサービス品質

これからも、未来を切り拓く人々の育成パートナーとして

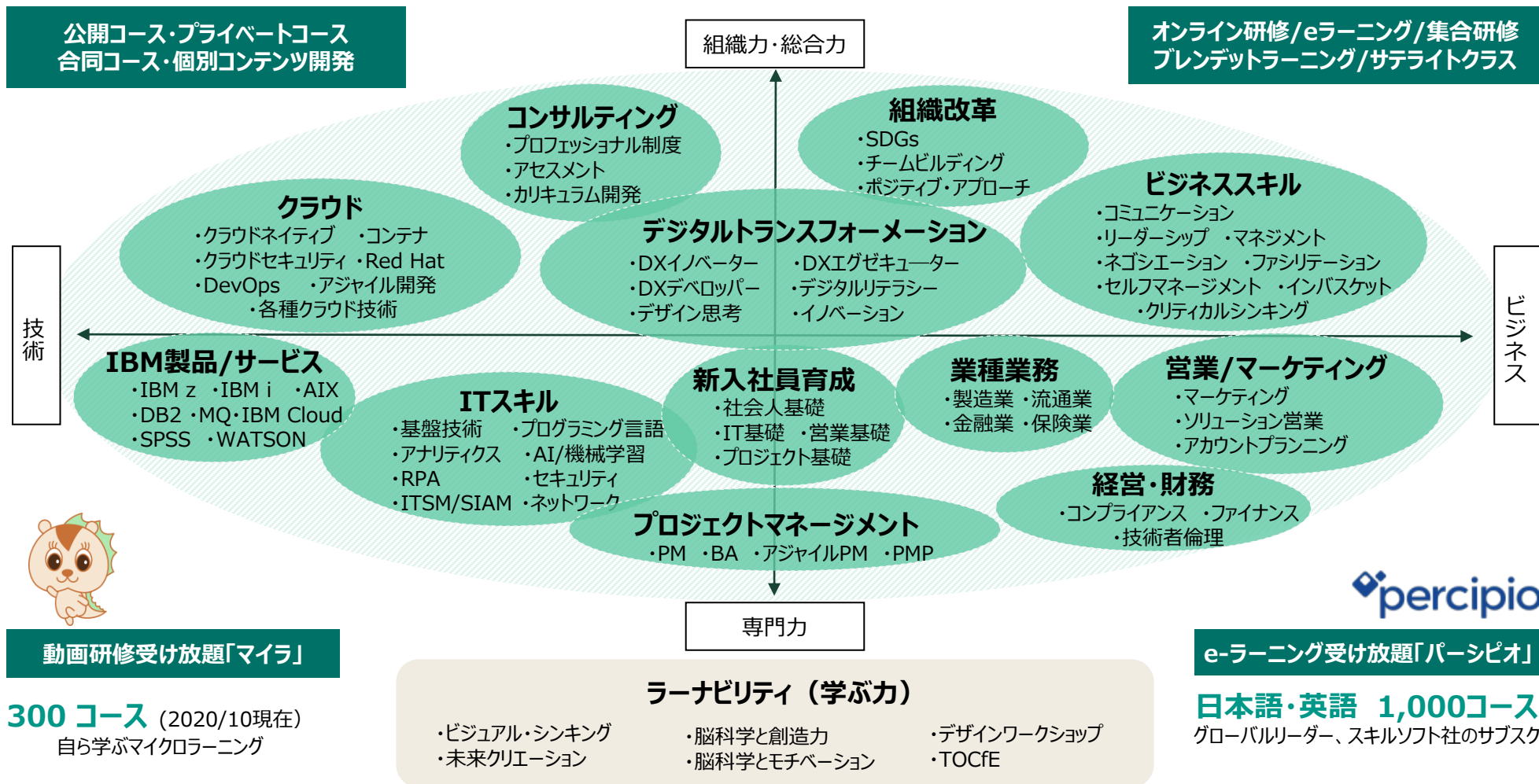
企業を取り巻く環境は、大きな変化を迎えています。その企業の付加価値の源泉は生産設備のハードから、専門人財が持つナレッジ/スキルのソフトにシフトしてきています。一方で、日本企業が社員研修に投じる金額は欧米企業の約15分の1*ほどであり、今後は様々な環境変化に対応して企業価値を持続的に高めるには更なる人財へ投資は必須です。

1990年に創設以来、当社はテクニカル研修やビジネススキル研修をエントリーからハイエンドまでビジネス戦略にあわせた人財育成を支援してきました。それも自ら学び、考え、行動する人財づくりを大切にしてきました。その主体的な行動が、課題を発見し、解決につながる新しいビジネス価値を生み出す原動力になると信じているからです。

また、2021年3月に法人営業改革をデジタルインサイドセールス、コンサルティングで支援するブリッジインターナショナル株式会社のグループ会社となり、シナジー効果を高めながら生産性の高い営業組織を実現するセールストレーニングにも更に力を注いで参ります。

「学び」に対する情熱を持ち続けることこそが、人財育成のプロとしての私たちの普遍的な価値であると考えています。世界における不確実性が高まる中、人財育成を通じてお客様や社会の豊かな未来を追求し続けることを使命とし、これからも時代の変化に呼応したコンテンツと高いサービス品質を目指して参ります。

2021年3月 株式会社アイ・ラーニングの全株式を取得により、企業向け研修サービスを提供開始



「リスクリング」にはデジタルスキルだけではなく、ビジネスマインド向上が必須

DX時代のリスクリングにおけるポイント

ビジネス課題を解決できるマインドの醸成が「リスクリング」の重要なポイントです。

POINT
1

社会全体の急速なDXの波に乗るためには
全社員のデジタルスキル習得が必要

POINT
2

ITエンジニアだけでなく現場のビジネスパーソンを
リスクリングの対象にすることが重要

POINT
3

ビジネスパーソンとITエンジニアが連携して
DXを推進することが成功のカギ

POINT
4

社員が主体的にDXを推進するにはデジタルスキルに加え、
マインドの醸成やビジネススキルも必要

POINT
5

今無い仕事や今できる人がいない仕事はOJTでは難しく、
研修によるスキル習得が効果的

- 日本は世界デジタル競争力ランキングで、68カ国中28位と、スキル不足が深刻
- 新しい資本主義「人への投資」拡大で2024までに4,000億円予算化へ 2022年報告 *2社会全体の学び直しで、生産性向上へ
- Google主幹事の「日本リスクリングコンソーシアム」発足 2022年6月。IL社はパートナー参画

リスクリングでDXの課題を解決するには

ビジネススキルとデジタルスキルの両輪を身に着けなければ、
DX時代に活躍できる人財にはなれません。

ビジネススキル

business Skill

×

デジタルスキル

Digital Skill

アイ・ラーニングのリスクリングの考え方

デジタルを“つかう”
ビジネスパーソン

利用者（非エンジニア職）

- ビジネスパーソンwithデータ活用リテラシー
- ビジネスパーソンwithデジタルリテラシー

企画者（非エンジニア職）

- ビジネスアーキテクト
- DX推進リーダー

デジタルを“つくる”
ITエンジニア/シチズンデベロッパー

エンジニア/利用者（エンジニア職/非エンジニア職）

- シチズンデータサイエンティスト
- セキュリティ専門人材
- UI/UXデザイナー
- クラウドエンジニア
- エントリーレベルITエンジニア
- アジャイルPM

DXのためのマインド・スタンス

個人の学び直しを政府が後押し

4,000億円予算化

誰もが活躍できる社会を目指し、国や地方自治体、企業が参画する「日本リスキリングコンソーシアム」に参画します。



各階層・レベルに合わせた 研修プログラムを提供

レベルごとに必要な研修コースを取り揃え、
コンソーシアムの会員向けにご提供いたします。



コンソーシアムプログラム 参加者の皆様の リスキリングを強かに支援

日本企業のDXの推進や企業の変革、
人財育成を強かに支援してまいります。



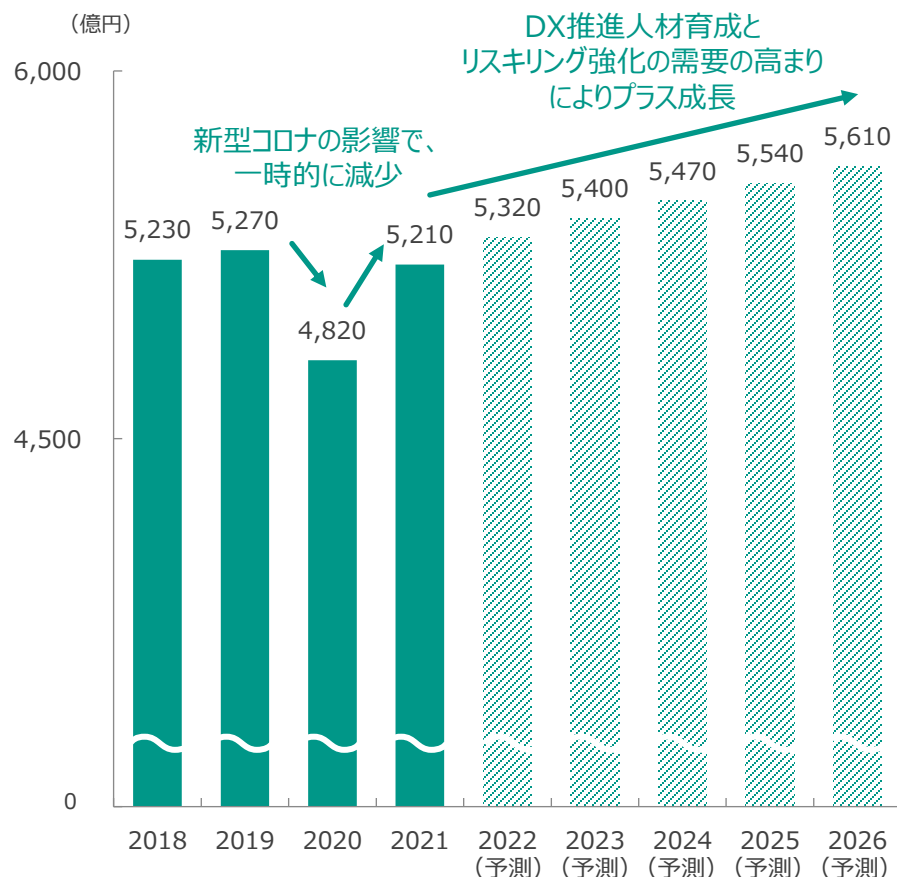
日本リスキリングコンソーシアム
学び続けよう、未来のために。

日本リスキリングコンソーシアムについて

- 「日本リスキリングコンソーシアム」は、誰もが活躍できる社会を目指し、あらゆる人のスキルをアップデートするリスキリングに取り組むため、国や地方自治体、企業など49の参画団体から構成された団体。
- 国や地方自治体、民間企業などが一体となって、地域や性別、年齢に関わらず日本全国のあらゆる人のスキルをアップデートする「リスキリング」として、様々な企業によるトレーニングプログラムの提供や、就職支援、就業機会の提供など、パートナーシップの輪を広げる目的でつくられた団体。

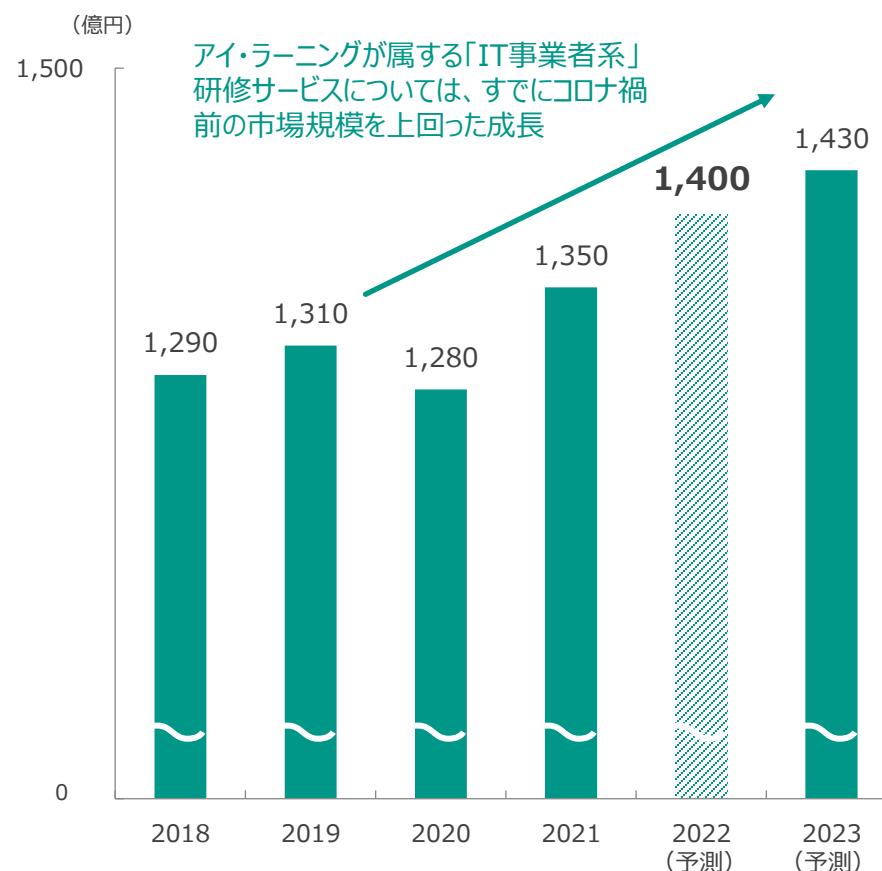
2022年度の企業向け研修サービス市場は、オンライン研修など、コロナ禍に対応した研修サービスが新たな需要を創出しながら、5,320億円と推計されており、2023年以降もDX推進人材対象とした研修や、現有社員の能力向上、生産性向上・業務効率向上を目指すリスキング強化の需要の高まりから、コロナ禍前以上のマーケットサイズに拡大すると予測されている。

研修サービス市場規模推移・予測



出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」

IT事業者系研修サービス市場規模推移



出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望 2022」



Appendix

ITグローバルカンパニーでの法人営業経験により、国内の属人的な法人営業環境や高齢化社会などに起因する企業の課題を解決することにビジネス機会を見出し、2002年に当社を設立しています。



代表取締役社長

吉田 融正

Michimasa Yoshida

IT業界最前線での法人営業経験

経歴

- 1983年 日本アイ・ビー・エム株式会社 入社
- 1993年 同社副社長補佐就任
- 1994年 米国IBM出向
- 1997年 米国SIEBEL Systems Inc. 入社
日本シーベル株式会社設立 取締役営業本部長就任
- 2002年 ブリッジインターナショナル株式会社設立 代表取締役社長就任(現任)

著書

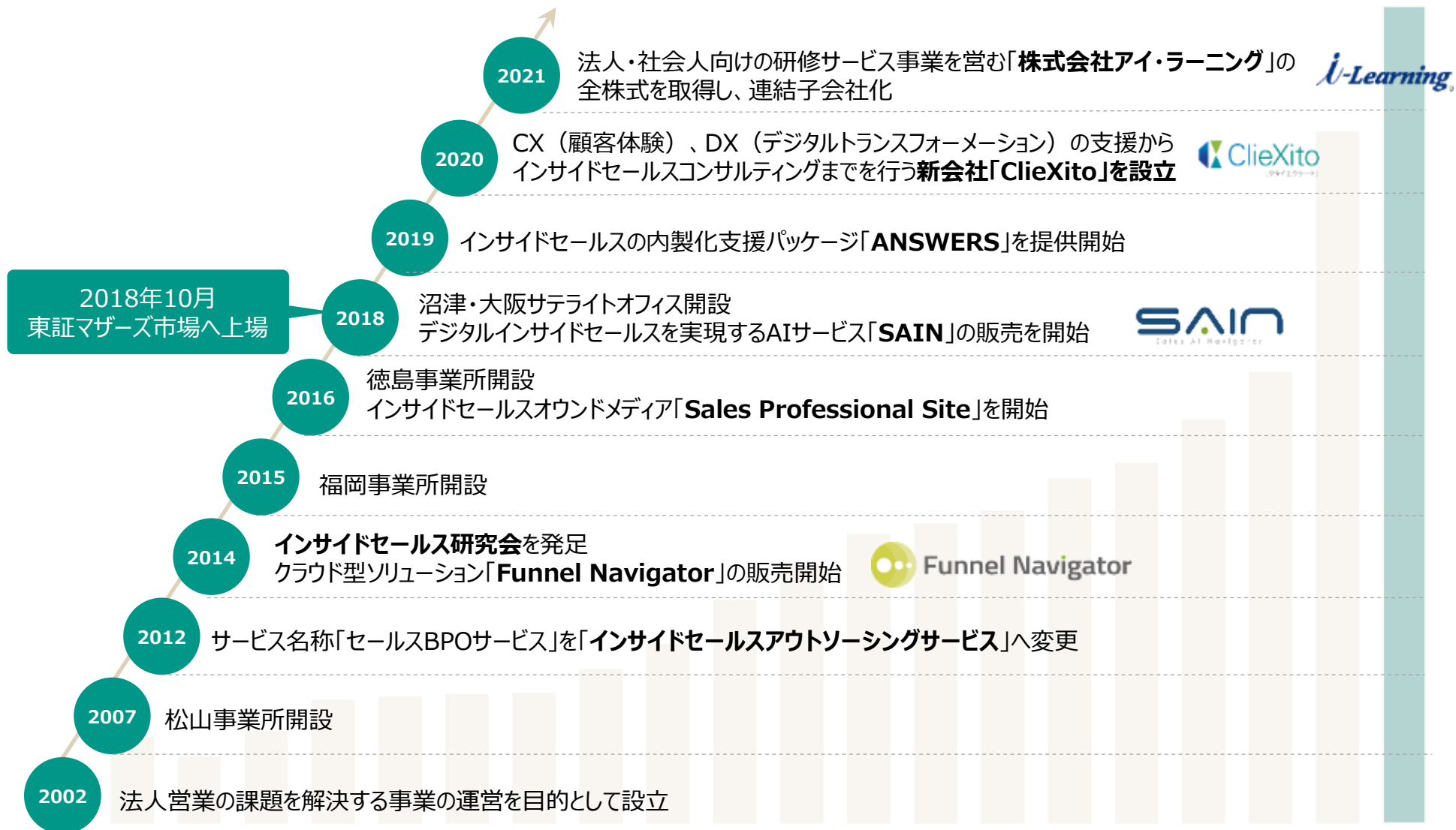


ハイブリッドセールス戦略
(幻冬舎)



デジタルインサイドセールス
(ダイヤモンド社)

2002年に日本の法人営業に改革をもたらすために会社設立、日本におけるインサイドセールス業務の創生、その在り方をリードし、そのデジタルトランスフォーメーション（DX）推進からセールステクノロジーの提供、そしてセールスイネーブルメント実現に向けての総合的サービスへ事業を拡大



本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。